



Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)
Maestría en Administración en Salud (MAS)

Herba Relief: Vaporizador Herbal de CBD

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:
Mauricio Concha Ortiz

Bogotá, D.C. 19 de abril de 2023



**Universidad del
Rosario**

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)
Maestría en Administración en Salud (MAS)

Herba Relief: Vaporizador Herbal de CBD

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Bajo la dirección de:
Juan David Rojas Gutiérrez

Bogotá, D.C. 19 de abril de 2023

- Tabla de Contenido

- I. Dedicatoria	6
- II. Declaración de originalidad y autonomía	7
- III Declaración de exoneración de responsabilidad.....	8
- Lista de figuras	9
- Lista de tablas	11
- Abreviaturas	13
- Glosario	14
- Resumen ejecutivo	16
- Palabras clave	17
- Abstract	18
- Keywords.....	19
1. Introducción.....	20
1.1. Mecanismos Farmacológicos.....	21
- 2. Estado del Arte	22
2.1 Metodología	22
2.2 Marco Legal y Regulatorio	22
2.2.1 <i>Decreto 811 de 2021</i>	24
2.3 Perspectivas de la Industria.....	25
2.4 Investigación y Desarrollo	27
2.5 Modelos de Negocio	28
2.6 Desafíos y Obstáculos.....	29
2.7 Impacto Socioeconómico.....	31
- 3. Concepto de negocio	32
3.1 Descripción de la idea de negocio.....	32
3.1.1 <i>Riesgos Potenciales</i>	33
3.2 Análisis de la Propuesta de Negocio.....	35
3.2.1 <i>Análisis Macroeconómico</i>	35
3.2.2 <i>Análisis Microeconómico</i>	36
3.3 Portafolio de Productos.....	38
3.3.1 <i>Vaporizadores</i>	39

3.3.2	<i>E-liquids de CBD</i>	40
3.3.3	<i>Productos y/o Servicios</i>	41
3.4	Alianzas Estratégicas	47
3.5	Fuentes de ingresos	47
3.6	Portafolio de Clientes.....	48
3.7	Posicionamiento en el Mercado	49
-	4. Elementos organizacionales del e mprendimiento	52
4.1	Propiedad y Junta Directiva (Estructura Organizacional).....	52
4.2	Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento.....	54
4.3	Descripción de socios y/o alianzas que requieres el emprendimiento	54
4.4	Procesos de negocio.....	55
4.5	Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento.....	57
-	5. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento.....	58
5.1	Infraestructura Tecnológica y de TIC requerida para el emprendimiento	58
5.2	Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento ...	59
5.3	Estrategias de financiación del emprendimiento.....	60
5.4	Plan financiero del emprendimiento	61
5.4.1	<i>Proyección ganancias a 12 meses</i>	61
5.4.2	<i>Proyección de flujo de efectivo</i>	61
5.4.3	<i>Balance general proyectado.</i>	63
5.4.4	<i>Cálculo de equilibrio</i>	64
-	6. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés.....	64
6.1	Estrategia de Marca (Branding)	64
6.1.1	<i>Condiciones de Registro</i>	64
6.1.2	<i>Valores</i>	65
6.1.3	<i>Misión y Visión</i>	66
6.1.4	<i>Plan de Crecimiento</i>	66
6.2	Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento	66
6.2.1	<i>Línea Gráfica</i>	68
6.3	Proceso de ventas y servicios.....	69
6.4	Plan de Mercadeo.....	70
6.4.1	<i>Investigación de mercado</i>	70

6.4.2	<i>Barreras de Entrada</i>	72
6.4.3	<i>Amenazas y oportunidades</i>	74
6.4.4	<i>Competidores clave</i>	74
6.4.5	<i>Precios</i>	77
6.4.6	<i>Canales de distribución</i>	78
6.5	Red de Contactos.....	79
-	7. Conclusión.....	80
-	Referencias bibliográficas	82

- I. Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a las personas quienes me ayudaron a ser el hombre y profesional que soy, sin ellos no hubiera alcanzado este logro, mi familia. A mi padre quien nunca dudó de mis capacidades y desde pequeño me impulsó a ser mejor en cada cosa que hiciera. Mi hermosa madre quien me acompañó en cada paso que di y quien me ha dado los mejores consejos que alguien puede recibir en su vida. Mi hermana inigualable y única, quien me hizo ver la sociedad con otros ojos y que la podemos mejorar mediante el conocimiento y pequeños actos. Por último, pero no menos importante, a mi hermano quien me hizo amar sin condición alguna siendo auténtico y así dar a quién lo necesite sin importar su etnia, raza y/o color de piel.

A mi tutor Juan, quien me apoyó desde un comienzo dándome herramientas y lo más importante conocimiento para poder culminar este trabajo.

Mauricio Esteban Concha Ortiz

- **II. Declaración de originalidad y autonomía**

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Mauricio", written in a cursive style.

- **III. Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Mauricio Sánchez", with a horizontal line extending from the end of the signature.

- Lista de figuras

Figura 1. Licencias otorgadas por el Ministerio de Justicia a grandes (en rojo) y pequeños (en azul) productores.....	37
Figura 2. Línea de tiempo de cambios recientes sobre la normativa del Cannabis en el país (Fedesarrollo, 2019).....	38
Figura 3. Flujo de Procesamiento del Cannabis en Colombia y Procesos en los que Herba Relief estará involucrado (Fedesarrollo, 2019).	39
Figura 4. De izquierda a derecha: Vaporesso Xros 2 Pod, Vaporesso Swag PX80 Pod y Vaporesso Turbo 200 (Vaporesso, 2023b).	40
Figura 5. E-liquids de CBD con sabor a menta (con tapa verde) al 25% y (con tapa azul) al 35%. ...	40
Figura 6. Dimensiones y Extrusión del Vaporesso Xros 2 Pod. (JM Distro, 2023b)	41
Figura 7. Dimensiones y Extrusión del Vaporesso Swag PX80. (JM Distro, 2023a)	43
Figura 8. Dimensiones y Extrusión del Vaporesso Target 200. (Vaporesso, 2023).....	45
Figura 9. E-liquids de CBD con sabor a menta. Con tapa azul, E-liquid 25% y con tapa verde, E-liquid 35%.	46
Figura 10. Osos de gomita de CBD al 15%.	46
Figura 11. Portafolio de clientes de Herba Relief.....	49
Figura 12. Posicionamiento de Herba Relief en el mercado del Cannabis para vaporización en Colombia.....	50
Figura 13. Posicionamiento de Herba Relief en el mercado del Cannabis para vaporización en el mercado internacional.	50
Figura 14. Estructura Organizacional de la Compañía.	53

Figura 15. Procesos de Negocio que serán llevados a cabo por los departamentos de producción y marketing y ventas.	55
Figura 16. Proceso de Extracción del CBD. Tomado de Pall, 2023.....	56
Figura 17. Captura de pantalla de ProfesorCBD. Tomado de ProfesorCBD, 2023.....	67
Figura 18. Logotipo de Herba Relief.	68
Figura 19. Paleta de color de la compañía. Creada utilizando Adobe Color.	69
Figura 20. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según tipo para el año 2021. Tomado de Stellar Market Research, 2021.	70
Figura 21. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según aplicación para el año 2021. Tomado de Stellar Market Research, 2021.	70
Figura 22. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según geografía para el año 2021. Tomado de Stellar Market Research, 2021.	71

- **Lista de tablas**

Tabla 1. Características del Vaporesso Xros 2 Pod. (JM Distro, 2023c).....	41
Tabla 2. Características del Vaporesso Swag PX80. (JM Distro, 2023a).....	43
Tabla 3. Características del Vaporesso Target 200. (Vaporesso, 2023)	44
Tabla 4. Porcentaje de ingresos por producto durante los primeros cinco años de ejercicio.....	48
Tabla 5. Competidores Locales e Internacionales evaluados en términos de su asequibilidad y calidad (concentración de CBD).....	52
Tabla 6. Costos Iniciales.	60
Tabla 7. Distribución de Ventas por producto durante un año.	61
Tabla 8. Distribución de ventas durante 3 años, por producto.....	62
Tabla 9. Flujo de efectivo por año.	62
Tabla 10. Balance general, inicio proyecto.....	63
Tabla 11. Punto de Equilibrio de los diferentes productos.	64
Tabla 12. Análisis PESTEL del mercado al que ingresaría Herba Relief.....	72
Tabla 13. Análisis de las fuerzas de Porter del mercado del Cannabis medicinal, en el cual entraría Herba Relief.	73
Tabla 14. Análisis DOFA del mercado al que ingresaría la propuesta de negocio.....	74
Tabla 15. Competidores directos e indirectos de Herba Relief.....	75
Tabla 16. Plan de recopilación de datos de los competidores nacionales.....	75
Tabla 17. Plan de recopilación de datos de los competidores internacionales.....	76
Tabla 18. Análisis competitivo de los competidores directos.....	76
Tabla 19. Análisis del Precio y Costo de los Productos.....	78

Tabla 20. Evaluación de los canales de distribución según su capacidad de beneficiar al emprendimiento. 79

- **Abreviaturas**¹

CBD: Cannabidiol.

COP: Peso Colombiano.

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

DTL: Direct to Lung (Directo al Pulmón).

EPS: Entidad Prestadora de Salud.

IPC: Índice de Precios de Consumo.

IPS: Institución Prestadora de Salud.

MTL: Mouth to Lung.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

PBS: Plan de Beneficios en Salud.

RUES: Registró Único Empresarial.

RUT: Registro Único Tributario.

SAS: Sociedad por Acciones Simplificadas.

SIC: Superintendencia de Industria y Comercio.

SSL: Secure Sockets Layer.

THC: Tetrahidrocannabinol.

TPD: Tobacco Products Directive.

TRVP: Receptor vaniloide de potencial transitorio.

USD: Dólar Estadounidense.

¹ Esta lista NO se encuentra ordenada en orden de aparición, sino en orden alfabético.

- Glosario

Cannabinoide: “Hace referencia a todas aquellas sustancias químicas, independientemente de su origen o estructura, que se enlazan con los receptores cannabinoideos del cuerpo y del cerebro, y que tienen efectos similares a los producidos por la planta Cannabis sativa L.” (Fundación Canna, n.d.)

Cannabis: Hace referencia a la planta Cannabis Sativa o Cannabis Índica.

Tetrahidrocannabinol: Es el componente psicoactivo de la planta de Cannabis.

Cannabidiol: Es el componente no alucinógeno del Cannabis conocido por sus propiedades terapéuticas.

Cuidados paliativos: “Incluyen la atención que se ofrece para mejorar la calidad de vida de los pacientes que tienen una enfermedad grave o que pone la vida en peligro, como el cáncer.” (National Cancer Institute, 2023)

Dolor crónico no oncológico: El dolor que “dura al menos 3-6 meses o que persiste más allá del tiempo esperado para la cicatrización de los tejidos o la resolución de la enfermedad subyacente” (Osakidetza, 2008)

Dolor neuropático: “Es el resultado del daño o la disfunción del sistema nervioso periférico o central, en lugar de la estimulación de los receptores para el dolor.” (Watson, 2022)

Direct to Lung: Se refiere a la técnica de vaporización en la cual el vapor se lleva directamente desde el vaporizador al pulmón.

E-liquid: Líquido contenido por los cigarrillos electrónicos que al calentarse genera vapor. (Cancer Organization, n.d.)

Marihuana: “Se refiere a las hojas secas, flores, tallos y semillas de la planta *Cannabis sativa* o *Cannabis indica*.” (National Institute on Drug Abuse, 2017)

Mouth To Lung: Se refiere a la técnica de vaporización en la cual el vapor se lleva desde el vaporizador, a la boca y después al pulmón.

Resina Cruda: Concentrado de cannabinoides obtenido al finalizar una de las etapas de la extracción de los cannabinoides.

Secure Sockets Layer: Certificado que se otorga para probar que una página web es segura.

Shatter: Corresponde a un concentrado muy alto en CBD en forma de placas.

Tobacco Products Directive: Directiva que rige el comercio y la producción de productos a base de tabaco.

Trastornos del sueño: Patologías relacionadas con la dificultad para conciliar o mantener el sueño durante la noche. (Medline Plus, n.d.)

Trastornos psicoafectivos: La categoría de las enfermedades mentales en la que se contienen la depresión y la bipolaridad. (Stanford Children’s Hospital, n.d.)

Tricoma: La planta de Cannabis se encuentra cubierta de tricomas, pequeñas glándulas de resina en las que se contienen los cannabinoides de la planta.

Vaporizador²: “Dispositivos alimentados por baterías que las personas usan para calentar líquidos para obtener un vapor que se puede inhalar.” (National Institute of Health)

² También se les llama vapes o cigarrillos electrónicos.

- Resumen ejecutivo

Herba Relief nace como una solución a patologías como el dolor y la inflamación crónica, o la desregulación de procesos fisiológicos mediados por hormonas (como el sueño o el apetito), lo que le impide a miles de pacientes alrededor del mundo desempeñar su vida diaria. Herba Relief es un vaporizador de Cannabidiol (CBD), un componente del Cannabis conocido por sus propiedades analgésicas, relajantes, antiinflamatorias y reguladoras (entre otras). Administrarlo mediante un vaporizador permitirá a los pacientes recibir un tratamiento ambulatorio y sutil, lo que, a su vez, les permitirá reducir la estigmatización en torno al consumo de CBD.

Con el objetivo de generar un mayor impacto en los pacientes que lo necesitan, se espera que Herba Relief entre en el mercado colombiano mediante la construcción de alianzas con Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) enfocadas en el tratamiento del dolor crónico y las enfermedades mentales (entre otros). El Herba Relief contará con dos componentes principales: por un lado, el vaporizador y, por el otro, los cartuchos con extracto de CBD. Se espera que el valor del primero oscile entre COP \$145,000 y COP \$330,000³, según la complejidad del vaporizador y su vida útil. Por otro lado, el costo del extracto dependerá fundamentalmente del volumen contenido en el cartucho, su concentración y la especie de la cual se extrajo; sin embargo, se espera que su precio de venta oscile entre COP \$110,000 y COP \$148,000. Adicionalmente, se espera validar la confiabilidad de los productos Herba Relief mediante la obtención de certificados de normatividad expedidos por entidades reguladoras como el INVIMA, entre otros.

³ Estos precios fueron calculados teniendo en cuenta el costo del dólar durante el lunes 17 de marzo, con un costo de \$4,667 COP por cada USD.

Finalmente, el análisis financiero de la propuesta de negocio demostró que Herba Relief tiene potencial para ser una compañía competitiva y rentable en el mercado del Cannabis Medicinal en Colombia.

- **Palabras clave**

CBD, Cannabis, Cannabidiol, Vaporizador, Vape, Dispositivo Biomédico, Tratamiento del dolor.

- **Abstract**

Herba Relief - Vape for Health is born as a solution to pathologies such as chronic pain and inflammation, or the dysregulation of physiological processes mediated by hormones (such as sleep or appetite), which stop thousands of patients around the world from carrying out their daily lives. Herba Relief is a Cannabidiol (CBD) vaporizer, CBD is the component of Cannabis known for its analgesic, relaxing, anti-inflammatory, and regulatory properties (among others). Administering it through a vaporizer will allow patients to receive an ambulatory and subtle treatment, which, in turn, will allow them to reduce the stigma surrounding CBD consumption.

With the aim of generating a greater impact on patients in need, Herba Relief is expected to enter the Colombian market through the construction of alliances with Health Service Providers (IPS for its initials in Spanish) focused on the treatment of chronic pain and mental illnesses (among others). Herba Relief will have two main components: on one hand, the vaporizer, and on the other hand, the cartridges with CBD extract. It is expected that the value of the first component will range between COP \$20,000 and COP \$350,000⁴, depending on the complexity of the vaporizer and its lifespan. On the other hand, the cost of the extract will depend, mainly, on the volume contained in the cartridge, its concentration, and the species of Cannabis from which it was extracted; however, its sale price is expected to range between COP \$30,000 and COP \$130,000. Additionally, validation of the reliability of Herba Relief products is expected to be obtained through regulatory certificates issued by entities such as INVIMA, among others.

⁴ Estos precios fueron calculados teniendo en cuenta el costo del dólar durante el lunes 17 de marzo, con un costo de \$4,667 COP por cada USD.

Lastly, the financial analysis of the business proposal proved that Herba Relief has the potential to become a competitive and profitable company within the medical Cannabis market in Colombia.

- **Keywords**

CBD, Cannabis, Cannabidiol, Vaporizer, Vape, Biomedical Device, Pain treatment.

1. Introducción

El término cannabis hace referencia a dos especies de plantas: Cannabis Sativa y Cannabis Índica, sin embargo, ambas también son conocidas bajo el término marihuana. La marihuana es el estupefaciente que se obtiene a partir de las hojas y flores secas de las dos plantas de cannabis previamente mencionadas y se consume con el objetivo de experimentar los efectos psicotrópicos generados por el tetrahidrocannabinol (en adelante THC). (NIDA, 2019).

A pesar de esto, desde hace más de seis décadas, científicos alrededor del mundo han estudiado de cerca los posibles beneficios del otro compuesto activo del cannabis: el cannabidiol (en adelante CBD), un compuesto no psicotrópico, por lo que, al ser consumido sólo, no genera alucinaciones ni cambios en la percepción o el estado de ánimo. Aunque no es claro el momento en la historia en la que se descubrieron los efectos del CBD, es importante recalcar que el cambio en la percepción de la marihuana ha sido una pieza clave en el aumento exponencial de estudios clínicos en torno al uso del CBD. Actualmente, existen evidencias que indican que el CBD es útil para reducir la ansiedad, reducir el dolor crónico, mitigar la sintomatología en pacientes con demencias e, incluso, mejorar el pronóstico de pacientes con epilepsia. (Observatorio Colombiano de Cannabis Medicinal, 2022).

En el año 2021 se estimó que Colombia tenía una población de 51.52 millones de personas. De estas, un 1.3% padecen de epilepsia. (MinSalud, 2017b) Por otro lado, un 8% de ellas padecen de algún tipo de demencia. (MinSalud, 2017a) Cerca del 47% padecen de dolor crónico. (SCARE, 2019) Un 15.92% padece de algún tipo de cáncer. (Instituto Nacional de Cancerología, 2022) Por último, un 19.3% padece de ansiedad. (Posada Villa, et al. 2006).

En este orden de ideas, la primera ley que permitió el uso de estupefacientes para investigación médica y científica en Colombia fue redactada en 1986. Cerca de una década después, en 1994, el gobierno despenalizó la posesión y el uso personal del Cannabis. Dos décadas después, en 2006, se

expidieron normas que reglamentaban la exportación y distribución de las sustancias, medicamentos y productos con contenido de cannabinoides. En el año 2012, se estableció que la posesión de 20 gramos (o menos) de marihuana (la flor del Cannabis) no sería penalizada. Sin embargo, no fue hasta 2015 que se expidieron las primeras licencias para la producción y el procesamiento de Cannabis en el país. Sin embargo, desde entonces, se han expedido leyes que buscan limitar y penalizar el consumo de marihuana, sin perjudicar el consumo, la exportación y el procesamiento del CBD y otros derivados del Cannabis para su uso terapéutico. (Veldman, 2021. Federación Médica Colombiana, 2021).

En 2021, el mercado del cannabis medicinal presentó un valor estimado de USD \$9.1 miles de millones con un crecimiento anual esperado de 18.2%, por lo que se presupuesta que, para el año 2030, este mercado alcance un valor de USD \$59.3 miles de millones. Se asume que una de las fuerzas que más impulsará este mercado es el cambio progresivo que han tenido los consumidores respecto a su percepción del consumo de cannabinoides, por lo que se espera que el consumo de presentaciones terapéuticas y farmacológicas del CBD continúe creciendo. (Market Research Future, 2022).

1.1. Mecanismos Farmacológicos

Como se mencionó anteriormente, el CBD es uno de los compuestos más importantes del Cannabis (junto con el TCH), sus concentraciones varían según la cepa de Cannabis en cuestión. Este compuesto ha ganado reconocimiento en el ámbito médico gracias a la versatilidad que tiene respecto a sus usos terapéuticos. Este compuesto no interactúa con los receptores CB1 y CB2, responsables, al interactuar con TCH, por las alucinaciones que caracterizan el consumo recreativo de Cannabis. Por el contrario, actúa sobre los receptores 5HT1A en el sistema nervioso central y el tracto gastrointestinal; estos receptores juegan un rol clave en la liberación de serotonina 1A, por lo que el consumo de CBD genera aumentos en la producción de este neurotransmisor. Esto explica sus efectos reguladores que pueden ser aplicados para regular “el sueño, el apetito, la libido, el estado de ánimo, la gestión del estrés,

la agresividad, la temperatura corporal, el vómito, entre otras funciones fisiológicas.” (Observatorio Español de Cannabis Medicinal, n.d.)

Por otro lado, sus propiedades antiinflamatorias y analgésicas se explican por la capacidad que tiene el CBD de activar los receptores vaniloides de potencial transitorio (en adelante TRPV) que están encargados de la percepción de temperatura al igual que la transmisión, regulación y percepción del dolor. El CBD interactúa con algunos de estos receptores, específicamente el TRPV1, TRPV2, TRPV3 y, en menor medida, TRPV4, reduciendo los dolores neuropáticos como los que produce la fibromialgia. (Observatorio Español de Cannabis Medicinal, n.d.)

- 2. Estado del Arte

2.1 Metodología

Utilizando repositorios académicos como EBSCO, I-RUS y Google Scholar, se realizó la búsqueda de los términos “Cannabis”, “Medicinal” y “Colombia. Adicionalmente, se filtraron las fuentes no académicas y se preservaron únicamente publicaciones periódicas en revistas indexadas, trabajos de grado de instituciones reconocidas a nivel mundial o nacional, publicaciones oficiales y publicaciones de organizaciones no gubernamentales. Finalmente, únicamente se utilizaron las fuentes publicadas entre el año 2017 y 2023. Este proceso permitió la obtención de 13 fuentes de información que fueron utilizadas para la construcción del presente estado del arte.

2.2 Marco Legal y Regulatorio

En el ámbito del marco legal y regulatorio, el artículo titulado "Aportes al debate de legalización del uso medicinal de la marihuana en Colombia" por Castaño Pérez, Velásquez y Olaya Pelaéz (2017) ofrece una visión equilibrada de la situación del cannabis medicinal y su debate en Colombia. El artículo destaca que el consumo de cannabis puede tener efectos perjudiciales en el sistema respiratorio,

incluyendo alquitranes y agentes tóxicos comparables a los del tabaco. Además, se hacen mención de efectos adversos como ataxia, incoordinación motora y alteraciones cognitivas asociadas con el uso de marihuana, resaltando así la necesidad de considerar tanto los beneficios como los riesgos del uso medicinal de esta planta. La falta de investigación y estudios clínicos controlados, conforme a las normas de la FDA, se presenta como una limitación significativa en la evaluación de los efectos medicinales del cannabis, lo que subraya la urgencia de fomentar investigaciones adicionales en este campo. Adicionalmente, el artículo se enfoca en analizar y describir la información disponible para enriquecer el debate actual sobre la legalización. Esto resalta la necesidad de adoptar un enfoque equilibrado y fundamentado en la evidencia al considerar la legalización del cannabis medicinal, reconociendo tanto los posibles beneficios terapéuticos como los riesgos asociados. En resumen, el artículo proporciona una visión informativa y objetiva sobre el tema, destacando la importancia de continuar investigando los posibles usos médicos del cannabis mientras se evalúan con precaución los riesgos implicados en su consumo (Castaño Pérez et al., 2017).

Por otra parte, el artículo "Regulación actual del cannabis visto desde los beneficios terapéuticos de los cannabinoides" de Riveros Santoya y Portilla Mogollón (2021) aborda el estado actual de la regulación del cannabis en Colombia. El marco legal, definido por el Decreto 613 de 2017 y el Decreto 2467 de 2015, establece las bases para el uso y cultivo de cannabis con fines médicos y científicos en el país. Sin embargo, uno de los principales desafíos radica en la regulación de productos derivados del cannabis destinados a usos distintos de los medicinales o de investigación. Esto plantea interrogantes sobre la variación en la concentración de THC, lo que podría dar lugar a la creación de variedades aptas para aplicaciones comerciales, como la industria del cáñamo, sin necesariamente constituir un estupefaciente (Riveros Santoya y Portilla Mogollón, 2021).

Además, la complejidad inherente a la elaboración de productos derivados del cannabis reside en la necesidad de controlar minuciosamente la calidad y cantidad de los componentes activos de la

planta, al mismo tiempo que se cumplen los requisitos legales y regulatorios. Establecer estándares de calidad y seguridad se torna esencial para garantizar que estos productos sean seguros para los consumidores y efectivos en su propósito. En este contexto, la regulación del cannabis no solo debe centrarse en los usos médicos e investigativos, sino también considerar las posibles aplicaciones comerciales de la planta, lo que, a su vez, podría abrir nuevas oportunidades en la industria. Finalmente, el artículo destaca la importancia de una regulación integral que tome en consideración los diversos usos y aplicaciones del cannabis. Esta aproximación no solo promovería un mercado más amplio y diversificado, sino que también podría beneficiar a la sociedad en su totalidad al proporcionar opciones terapéuticas y comerciales. Colombia, siguiendo la tendencia internacional en la regulación del cannabis, se enfrenta a desafíos tanto jurídicos como sociales. Sin embargo, un enfoque equilibrado y bien pensado puede llevar a un marco regulatorio que maximice los beneficios del cannabis para la sociedad en su conjunto (Riveros Santoya y Portilla Mogollón, 2021).

2.2.1 Decreto 811 de 2021

En la actualidad, y desde el año 2021, el marco normativo y regulatorio del uso del Cannabis en Colombia está dictado en su gran mayoría por el decreto 811 del año 2021 y la resolución 227 de 2022. Estos dos regulan el uso del cannabis con fines medicinales e industriales en Colombia; la normativa incluye las actividades de adquisición a cualquier título, importación de cannabis no psicoactivo y/o componente vegetal, la fabricación de productos derivados del cannabis, la investigación, entre otras. Asimismo, establece requisitos para la obtención de licencias de cultivo de cannabis psicoactivo y no psicoactivo, así como para su transformación y comercialización. El decreto establece la creación de un Registro Nacional de Cultivadores, Transformadores y Comercializadores de Cannabis, con el fin de garantizar la trazabilidad y seguridad de los productos. También se crea el Comité Técnico Interinstitucional para el Estudio del Cannabis, encargado de evaluar el impacto de la regulación y proponer ajustes en caso de ser necesarios. Otro aspecto importante del decreto es la creación de un

marco normativo específico para el uso de cannabis con fines medicinales, que busca garantizar la calidad y seguridad de los productos, así como el acceso a los mismos por parte de los pacientes que los necesiten. Para ello, se establecen requisitos para la obtención de licencias de fabricación y comercialización de productos derivados del cannabis con fines médicos, así como de certificación de buenas prácticas de manufactura y control de calidad. (Ministerio de Salud de la República de Colombia, 2022)

2.3 Perspectivas de la Industria

En un estudio de prospectiva y benchmarking centrado en la industria del cannabis medicinal en Colombia, llevado a cabo por Colombia Productiva en colaboración con PwC Colombia (n.d.-b), se proporciona una visión panorámica de la situación global y local de dicha industria. A pesar de que el informe no se adentra en las principales tendencias globales del sector, destaca la relevancia de Canadá y los Estados Unidos en el ámbito del cannabis medicinal. Asimismo, ofrece información relevante sobre las capacidades necesarias para prosperar en el mercado del cannabis medicinal, haciendo énfasis en factores diferenciales como los costos logísticos y la disponibilidad de materias primas. El informe subraya la importancia de la confiabilidad como proveedor y de destacarse en el mercado a través del liderazgo en la generación de conocimiento, servicios y conceptos propios. No obstante, si bien menciona la aspiración del sector en diferentes escenarios, no proporciona detalles sobre dichos escenarios ni los factores que influyen en esta aspiración. En términos generales, el documento presenta una visión completa de la industria del cannabis medicinal en Colombia, sus desafíos y oportunidades, así como los factores clave para alcanzar el éxito en este mercado en desarrollo. (Colombia Productiva, n.d.-b).

Por otro lado, el informe facilitado por Colombia Productiva (n.d.-a) se centra en la formulación de planes de negocio para la industria del cannabis medicinal en Colombia. A pesar de que el informe establece objetivos específicos para identificar cuellos de botella en el mercado del cannabis medicinal,

lamentablemente, no proporciona detalles específicos sobre estos obstáculos. Sin embargo, sugiere que el proyecto busca trazar una hoja de ruta para impulsar el sector, lo que sugiere que podría ofrecer recomendaciones en esta área. La fuente destaca que Colombia tiene ventajas estratégicas para desarrollar la industria del cannabis medicinal, aunque reconoce que no es el único país interesado en este sector. Esto sugiere que el informe podría proporcionar una visión general de cómo Colombia se compara con otros países de la región en términos de desarrollo de la industria del cannabis medicinal. Lamentablemente, no se proporciona información específica sobre esta comparación en el documento. (Colombia Productiva, n.d.-a)

Finalmente, en el informe de Ramírez (2019), el autor ofrece una visión integral de la industria del cannabis medicinal en Colombia, haciendo hincapié en su crecimiento y su potencial económico. Además, destaca el aumento significativo en la producción mundial de cannabis con fines medicinales y pronostica que el mercado global alcance los USD 166 mil millones en 2025. Colombia se presenta como un actor clave en este escenario debido a su marco regulatorio establecido y a factores como los bajos costos laborales y las condiciones climáticas propicias para el cultivo de cannabis. No obstante, el informe identifica desafíos en la cadena regulatoria de Colombia, que incluyen la lentitud en los trámites para la obtención de licencias y la pérdida de memoria institucional debido a cambios en la administración gubernamental. La gestión pública se señala como un área de mejora esencial para agilizar los procesos regulatorios y respaldar el crecimiento de la industria. Asimismo, se destaca que, a pesar del gran interés de inversionistas locales e internacionales en el sector, el espacio para los pequeños productores es limitado, lo que plantea cuestiones sobre la inclusión de estos productores en la industria y su papel en la transformación productiva y la sustitución de cultivos ilícitos. (Ramírez, 2019)

2.4 Investigación y Desarrollo

Los autores Galindo Ruiz, Fajardo Téllez y Peña Cano (2022) presentan un estudio de caso centrado en la aplicación de la Agricultura de Precisión y sistemas basados en Internet de las Cosas (IoT) en la producción de cannabis medicinal. El informe describe la implementación exitosa de un sistema IoT destinado al control de variables críticas para el cultivo de cannabis medicinal. Este sistema ha posibilitado un monitoreo preciso y en tiempo real de las variables ambientales que inciden en el desarrollo de la planta. La adopción de tecnología de punta en la agricultura, específicamente en la producción de cannabis medicinal, ha permitido una mejora sustancial en la eficiencia y la productividad del cultivo. Este incremento en la eficiencia se traduce en una notable mejora en la calidad del producto final y, al mismo tiempo, ha redundado en una disminución de los costos operativos. Asimismo, el sistema IoT habilitó la capacidad de controlar los actuadores a distancia, además de proporcionar trazabilidad en tiempo real de las variables cruciales para la toma de decisiones que afectan positivamente el desarrollo de los cultivos. El documento enfatiza la trascendencia de la Agricultura de Precisión y el empleo de tecnología avanzada en la producción agrícola, específicamente en el ámbito del cannabis medicinal. El estudio de caso presentado en el informe constituye un claro ejemplo de cómo la implantación de un sistema IoT tiene la capacidad de mejorar significativamente la supervisión y gestión de variables ambientales fundamentales para el crecimiento de la planta de cannabis. Este progreso puede incidir de forma destacada en tanto la calidad como la cantidad de la producción final. En resumen, el informe subraya la importancia de implementar tecnología y herramientas innovadoras en la industria del cannabis medicinal, con el propósito de optimizar la calidad y la eficiencia de la producción en el sector. (Galindo Ruiz et al., 2022)

2.5 Modelos de Negocio

El informe "Industria del cannabis medicinal en Colombia" de Colombia Productiva (n.d.-a) proporciona un análisis exhaustivo de la industria del cannabis medicinal en Colombia, abordando diversos aspectos fundamentales. En primer lugar, destaca la composición química del cannabis, que engloba una amplia variedad de compuestos, entre los que se incluyen cannabinoides, terpenos, flavonoides y otros elementos. Se presta una atención especial a los cannabinoides, como el THC y el CBD, que se emplean en la medicina para tratar diversas afecciones médicas, lo que subraya el potencial terapéutico inherente a esta planta. Asimismo, el informe analiza la evolución del marco legal del cannabis en Colombia, enfatizando la transformación significativa que ha experimentado la regulación a lo largo de los años, lo que ha permitido tanto el uso médico como científico del cannabis. En consecuencia, Colombia ha emergido como uno de los principales productores de cannabis medicinal a nivel mundial. No obstante, a pesar de las oportunidades que ofrece el mercado del cannabis medicinal, existen retos significativos para las empresas, como las restricciones regulatorias, la limitada accesibilidad a los mercados nacionales e internacionales, y las restricciones en cuanto al acceso a servicios financieros. El informe también destaca la aplicabilidad de la economía circular en la industria del cannabis medicinal, poniendo de relieve cómo esta práctica puede aumentar la eficiencia en el uso de los recursos, reducir los costos de producción y minimizar el impacto medioambiental. La diversificación de las fuentes de energía y la incorporación de tecnologías más eficaces, como las bombillas LED, pueden contribuir a la sostenibilidad de la industria. Adicionalmente, la economía circular propicia una reducción en la generación de residuos, fomentando la reutilización y el reciclaje de materiales y productos. En resumen, el informe proporciona una visión completa de la industria del cannabis medicinal en Colombia y recalca la importancia de abordar tanto los aspectos médicos como los medioambientales en su desarrollo (Colombia Productiva, n.d.-a).

Por otra parte, el informe de investigación elaborado por Market Research Future (2022) sobre el mercado del Cannabidiol (CBD) resalta el significativo crecimiento de este mercado y sus múltiples aplicaciones. Los consumidores buscan productos alimenticios ricos en nutrientes y beneficiosos para su salud, con el fin de alcanzar sus objetivos de bienestar y prevenir problemas como la inflamación y el malestar. Los fabricantes están respondiendo a esta demanda introduciendo productos enriquecidos con ingredientes avanzados, entre ellos el aceite de CBD. Este enfoque hacia la innovación en la alimentación refleja la creciente aceptación y uso de productos de CBD, impulsados en parte por las aprobaciones regulatorias. El mercado del CBD se presenta en diversas formas y vías de administración, incluyendo presentaciones sólidas, líquidas, tinturas, cápsulas, inhalables y aerosoles. Esto demuestra la diversidad de opciones disponibles para los consumidores interesados en aprovechar los beneficios del CBD. Además, el informe subraya que las Américas lideran el mercado mundial de cannabidiol debido al uso sustancial de productos basados en cannabis, seguidas de cerca por Europa. En términos de aplicaciones, el CBD exhibe un gran potencial en el ámbito de la atención médica para tratar diversas condiciones, como trastornos neurodegenerativos, fibromialgia y diabetes. En la industria de alimentos y bebidas, los fabricantes están explorando activamente formas de incorporar el CBD en productos para satisfacer las demandas de los consumidores en busca de opciones más saludables y funcionales. En resumen, el mercado del CBD experimenta un crecimiento prometedor y diversificado, con un enfoque en la salud y el bienestar de los consumidores, lo que refleja su creciente relevancia en la industria (Market Research Future, 2022).

2.6 Desafíos y Obstáculos

En cuanto a los desafíos y obstáculos que han surgido en la industria del cannabis medicinal, el trabajo de grado titulado "Retos de la industria del cannabis medicinal en el 2021: un enfoque financiero" realizado por Leyton Márquez (2021) se concentra en los desafíos que enfrenta la industria

del cannabis medicinal en Colombia, específicamente en lo que concierne al acceso a servicios financieros. Uno de los obstáculos principales destacados es la limitación en el acceso al sistema financiero tradicional, a pesar de que la industria del cannabis medicinal es legal en Colombia. Este informe señala que esta falta de acceso está relacionada con estigmas y la falta de claridad en las regulaciones. Asimismo, el documento pone de relieve la influencia del modelo estadounidense en la regulación de la industria del cannabis en Colombia. Colombia ha seguido una tendencia similar a la de los Estados Unidos, donde se ha prohibido efectivamente a los bancos brindar servicios financieros a las empresas de cannabis medicinal, a pesar de no existir una ley federal que prohíba estas actividades. Esto plantea interrogantes sobre la base legal de las restricciones impuestas por los bancos en Colombia y cómo se relacionan con la regulación internacional. Finalmente, en lo que respecta a las soluciones propuestas para mejorar el acceso a financiación para las empresas del sector, el trabajo de grado se plantea el objetivo específico de presentar soluciones a los desafíos relacionados con el acceso al sistema financiero y las licencias expedidas por el gobierno para el desarrollo de la industria cannábica colombiana. No obstante, el documento no proporciona detalles específicos sobre las soluciones propuestas. En resumen, este trabajo ofrece una visión detallada de los desafíos financieros que enfrenta la industria del cannabis medicinal en Colombia y cuestiona las limitaciones impuestas por los bancos, aunque no ofrece recomendaciones específicas para abordar estos obstáculos (Leyton Márquez, 2021).

Por último, el artículo de Quiroga Rodríguez (2022) examina las barreras que deben sortear los emprendedores del mercado gris y los pequeños y medianos cultivadores para ingresar al mercado legal del cannabis medicinal y científico en Colombia. Este trabajo destaca que las principales barreras que impiden el acceso de estos actores al mercado son barreras económicas, administrativas y financieras impuestas por la ley. Además, las barreras políticas y culturales relacionadas con el estigma que aún rodea a la planta también representan obstáculos significativos para acceder al mercado legal del cannabis medicinal en Colombia. A pesar de estas barreras mencionadas anteriormente, el mercado

medicinal y científico del cannabis en Colombia presenta una oportunidad para el país, ya que se espera que la industria crezca significativamente en los próximos años. Se proyecta que el mercado del cannabis medicinal y científico en Colombia aumente de 12 millones de USD en 2018 a 166 millones en 2025. Además, el cannabis medicinal puede desempeñar un papel clave en el desarrollo económico de Colombia al generar empleos, atraer inversión extranjera y mejorar la balanza comercial del país. Para fomentar la participación de los emprendedores del mercado gris en este mercado, se sugiere la implementación de políticas públicas que faciliten el acceso a financiamiento y recursos económicos para los pequeños y medianos cultivadores. Además, eliminar las barreras administrativas y financieras para el acceso legal al mercado del cannabis medicinal podría ser una forma de promover la participación de los emprendedores del mercado gris en este sector (Quiroga Rodríguez, 2022).

2.7 Impacto Socioeconómico

Finalmente, los autores Vélez-Torres, Hurtado y Bueno (2021) examinan la legalización del cannabis medicinal en Colombia y su impacto en las comunidades rurales y pequeños productores. Los autores argumentan que la legalización del cannabis estaba destinada a promover la inclusión social mediante la incentivación de la producción rural y la protección de los pequeños productores. Sin embargo, señalan que los beneficios económicos se han centrado en el sector corporativo, mientras que las comunidades rurales han sufrido externalidades negativas en términos de explotación laboral y ambiental. La legalización del cannabis medicinal en Colombia ha abierto nuevas oportunidades de empleo y ha atraído inversiones extranjeras al país (Vélez-Torres et al., 2021).

Además, como establece Quiroga Rodríguez (2022), la legalización del cannabis ha permitido la investigación científica en el campo de la medicina, lo que ha llevado al desarrollo de nuevos productos y tratamientos para diversas enfermedades. La industria del cannabis medicinal también ha impulsado el desarrollo económico en Colombia mediante la generación de ingresos y la mejora de la

balanza comercial. A pesar de las ventajas mencionadas, la legalización del cannabis medicinal en Colombia ha creado desafíos que aún no se han abordado completamente. Los pequeños productores y las comunidades rurales han enfrentado barreras económicas, políticas y culturales que les impiden ingresar al mercado regulado del cannabis medicinal (Quiroga Rodríguez, 2022).

- 3. Concepto de negocio

3.1 Descripción de la idea de negocio

Herba Relief nace como una solución a enfermedades y síntomas como el dolor y la inflamación crónica, al igual que la regulación de procesos fisiológicos mediados por hormonas como lo son “el sueño, el apetito, la libido, el estado de ánimo, la gestión del estrés, la agresividad, la temperatura corporal”, entre otros. (Observatorio Español de Cannabis Medicinal, n.d.) De este modo, el Herba Relief es un equipo biomédico compuesto por un vaporizador y un E-liquid que permiten el consumo de CBD para pacientes que requieren de este fármaco, mediante su inhalación en forma de vapor.

En este orden de ideas, el mercado se encuentra en el momento perfecto para que Herba Relief haga su entrada. Puesto que Herba Relief ofrece el concepto del consumo de CBD mediante vaporizadores, sus principales diferenciador serán la posibilidad de consumir CBD de forma discreta (pues se utilizarán esencias aromáticas que ocultan el olor de la sustancia) y la alianza con IPS dedicadas al cuidado del dolor, lo que impedirá, por un lado, que quienes rodean al paciente estigmaticen su consumo y, por otro lado, que las diferentes E-liquids ofrecidos por Herba Relief y sus respectivas concentraciones sean justificadas por evidencia científica. Aunque en el presente hay varias empresas que se dedican a la producción de derivados del Cannabis e incluso a la producción de E-liquids para vaporizadores a partir de esta planta, el número de estas que cuentan con el apoyo de evidencia clínica e instituciones médicas es cercano a 0.

Teniendo lo anterior en cuenta, Herba Relief busca facilitar el consumo portable de CBD, normalizar su consumo medicinal y reducir el estigma en torno al mismo, mediante la construcción de una relación duradera con las instituciones prestadoras de salud, los profesionales en el cuidado de la salud y los pacientes que requieren de este compuesto para mejorar su calidad de vida. En este orden de ideas, los objetivos de la compañía a mediano y largo plazo son:

- A mediano plazo:
 - Generar un crecimiento de al menos un 25% en las ventas generadas entre el primer (2024) y segundo año (2025).
 - Para el año 2026, haber establecido alianzas con al menos cinco (5) clínicas especializadas en el manejo del dolor crónico en la capital (Bogotá DC).
 - Al cabo de cinco años, haber vendido al menos 3,000 unidades de Herba Relief.
- A largo plazo:
 - Para el año 2036, haber establecido alianzas con al menos veinte (20) clínicas especializadas en el manejo del dolor crónico a nivel nacional.
 - Para el año 2034, contar con un portafolio de mínimo 10 productos a base de CBD.

Para que Herba Relief se convierta en una empresa capaz de alcanzar los objetivos previamente mencionados, es necesario que la filosofía empresarial promueva cualidades como la integridad, la innovación, el trabajo duro y el interés por mejorar la calidad de vida de quienes lo necesitan, entre otras.

3.1.1 Riesgos Potenciales

Según el Instituto Nacional de Salud de los Estados Unidos (NIH por sus siglas en inglés), “El vapeo expone los pulmones a una variedad de productos químicos. Estos pueden incluir los principales productos químicos activos en el tabaco (nicotina) o marihuana (THC), saborizantes y otros ingredientes

que se agregan a los líquidos de vapeo. Además, se pueden producir otros productos químicos durante el proceso de vapeo.” (NIH, 2020) En este caso, no se pretende vender productos con nicotina ni cantidades considerables de THC, sin embargo, es probable que estos si contengan cantidades mínimas de THC y, con toda seguridad, tendrán saborizantes, entre otros ingredientes como lo son el propilenglicol y la glicerina vegetal. Estos ingredientes, tal como lo menciona el NIH (2020) están diseñados para ser comidos más no para ser inhalados, por lo que al calentarse (para producir el vapor) pueden convertirse en químicos potencialmente nocivos para la salud. Adicionalmente, puesto que el vapeo es socialmente relacionado en menor medida a las complicaciones de salud que el cigarrillo, existe la creencia de que esta práctica no presenta ningún riesgo para la salud, por lo que su consumo se ha masificado, llevando a un promedio de 200 inhalaciones diarias, lo que supera considerablemente las inhalaciones promedio de los fumadores tradicionales e implica que los pulmones se encuentran considerablemente más expuestos a los químicos del vapeo. (NIH, 2020).

En el contexto de la creciente popularidad del vapeo en Colombia, es esencial considerar dos aspectos cruciales. En primer lugar, los riesgos asociados al vapeo para la salud pública y la seguridad del consumidor, tal como subraya el informe del Instituto Nacional de Salud de los Estados Unidos (NIH). La exposición a productos químicos potencialmente nocivos, la presencia de nicotina y THC en niveles mínimos, y la inhalación de sustancias diseñadas para su ingestión plantean preocupaciones fundamentales que deben abordarse a través de una regulación efectiva. En segundo lugar, es imperativo reconocer la necesidad de cambiar la percepción y el comportamiento de los consumidores en relación con el vapeo. A pesar de su menor asociación con complicaciones de salud en comparación con el cigarrillo, existe una falsa creencia en la inofensividad del vapeo. Educando a la población sobre los riesgos reales y promoviendo una actitud informada y saludable, nuestro proyecto busca contribuir a una mejora sustancial en la salud pública y al bienestar de los ciudadanos colombiano.

3.2 Análisis de la Propuesta de Negocio

3.2.1 Análisis Macroeconómico

Durante el año 2022, la economía colombiana demostró su resiliencia, al cerrar el año con un crecimiento neto del 8% poco después de haber pasado por la pandemia del Covid-19. Sin embargo, el 2023 no viene con un panorama positivo: el cambio de gobierno, el aumento en las tasas de interés y la incertidumbre del mercado internacional frente a la guerra que existe entre Ucrania y Rusia, entre otros, pronostican un año difícil a nivel económico. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante OCDE), debido a la inflación a la que se enfrentarán los colombianos (al igual que muchos otros países), las inversiones y el consumo serán moderados, por lo que se espera que la economía del país tenga una desaceleración considerable. La OCDE, al igual que varios organismos internacionales, hacen una proyección del crecimiento que tendrá la economía del país durante el 2023 que se encuentra entre 1.7 y 2.2%. Por otro lado, organismos locales como Corficolombiana y el propio Ministerio de Hacienda esperan crecimientos del 1.5% y el 1%, respectivamente. (Becerra Elejalde, 2023) . Debido al aumento que se espera que los costos de manutención de las empresas tengan este año, es probable que también haya una pérdida importante de empleos, pues algunas compañías tendrán que hacer recortes de personal para mantenerse a flote. De igual forma, el costo de vida (IPC) que cerró el mes de noviembre de 2022 con un valor de 12.53% continuará en aumento, por lo que los elementos que no son de primera necesidad tendrán un aumento de precio. (Becerra Elejalde, 2023)

Sin embargo, no todo es malo respecto al pronóstico económico del 2023, pues se espera que los costos del transporte internacional decrezcan, lo que generará una desaceleración respecto a la variación del precio de los alimentos. De igual forma, se espera una moderación de la demanda externa e interna. Por último, se presupuesta que, a finales del año, las tasas de interés empiecen a disminuir de forma gradual. (Becerra Elejalde, 2023)

Un factor que sin lugar a duda afectará la inversión externa en el país es la incertidumbre generada por el nuevo gobierno, pues no se puede garantizar qué tipo de impacto tendrán las reformas propuestas por el actual presidente en la economía. Este año, el gobierno de Gustavo Petro, buscará tramitar mediante el congreso las reformas a la salud, las pensiones y el trabajo. De igual manera, se espera que se presente el Plan Nacional de Desarrollo que, según algunos miembros del gabinete presidencial, incluirá una reforma del ordenamiento territorial y una reforma energética, entre otras acciones para aumentar la igualdad en el país. (Becerra Elejalde, 2023)

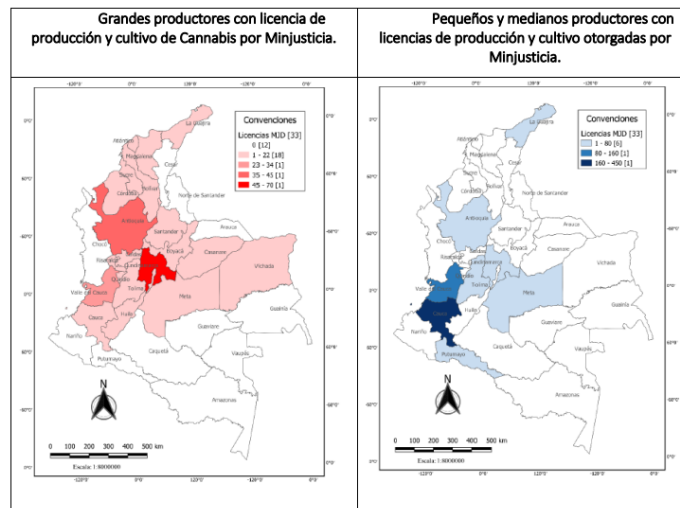
3.2.2 Análisis Microeconómico

El mercado global del cannabis cerró el año fiscal 2022 con un avalúo de USD \$22.5 miles de millones, se espera que continúe creciendo a una tasa de 24.3% anual para alcanzar el valor de USD \$82.3 miles de millones. Debido a la legalización del Cannabis en varios de los estados de Estados Unidos, la región de Norte América dominó la producción de Cannabis a nivel global. Sin embargo, puesto que muchos países Sudamericanos al igual que países asiáticos están considerando legalizar la producción de esta planta o al menos reglamentarla, se espera que la cuota de mercado con la que Estados Unidos cerró el año pasado se reduzca con el paso del tiempo. (Markets and Markets, 2023). El crecimiento proyectado de la industria del cannabis a nivel mundial, como se describe en el informe de Markets and Markets (2023), representa una oportunidad significativa para los países sudamericanos y asiáticos. Dado que varios de estos países están considerando la legalización o regulación de la producción de cannabis, se espera que experimenten un aumento en la participación de mercado en la industria. Esta expansión potencial en la producción y comercialización del cannabis ofrece la posibilidad de impulsar la economía local, generar empleo y recaudar ingresos fiscales adicionales, lo que puede ser beneficioso para el desarrollo económico y la inversión en la región. Además, la diversificación de los mercados del cannabis podría disminuir la dependencia de Estados Unidos en la

producción global, lo que fomentaría una mayor competencia y cooperación en la industria del cannabis a nivel mundial.

Según Euromonitor International (2019), Según El tamaño del mercado mundial del cannabis para el año 2018 fue de \$ USD 150 mil millones (MM), y la participación del cannabis legal fue apenas del 8% del mercado total. De igual manera, se proyecta que el tamaño del mercado en 2025 sea de \$ USD 214 MM y la participación del cannabis legal sobre las ventas totales ascienda a 77%.(Ramírez - LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA.pdf, 2019s. f.)

Figura 1. Licencias otorgadas por el Ministerio de Justicia a grandes (en rojo) y pequeños (en azul) productores.



Fuente: Ministerio de Justicia (2018).

En el caso de Colombia, desde el año 2017, existe la legislación (Decreto 613 de 2017) que permite la cosecha, producción, compra, almacenamiento, transporte, comercialización, distribución, importación y exportación del Cannabis y sus derivados bajo regulación y supervisión del Gobierno Nacional. Para obtener las licencias necesarias para la producción legal de Cannabis en el país, es necesario aplicar a una de las siguientes licencias: (1) Licencia para la Fabricación de Derivados del Cannabis, (2) Licencia para el uso de Semillas de Cannabis para la Plantación y el Cultivo, (3) Licencia para el Cultivo de Plantas de Cannabis Psicoactivas y (4) Licencia para el Cultivo de Plantas de

Cannabis No Psicoactivas ante el Ministerio de Justicia, el Ministerio de Salud o la Dirección Nacional de Psicotrópicos. La Figura 1 muestra dos mapas de Colombia en los cuales se han marcado de diferentes tonos de rojo o azul las licencias otorgadas por el Ministerio de Justicia a grandes y pequeños productores, respectivamente. (Gutierrez Martinez, 2020)

Teniendo en cuenta el creciente número de productores regulados de Cannabis en Colombia, la Federación Nacional de Desarrollo (en adelante Fedesarrollo) estima que para el año 2030, el país tenga una cuota del 0.9% del mercado global de Cannabis. Esto, teniendo en cuenta que para 2030 se presupuesta que este mercado alcance un valor de USD \$102.02 miles de millones, en este año, Colombia aportará 0.918 miles de millones al mercado total. (Echeverri Vélez & Vélez Robledo, 2021) En la figura 2 se encuentra una línea de tiempo en la que se resumen los eventos recientes en normativa de Cannabis.

Figura 2. Línea de tiempo de cambios recientes sobre la normativa del Cannabis en el país.

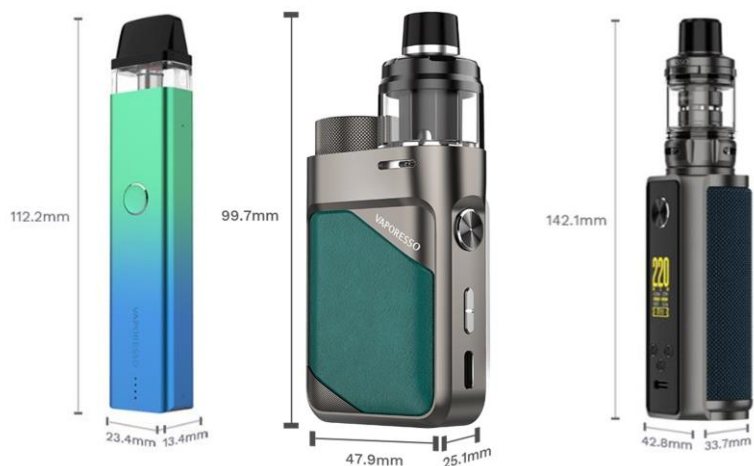


Fuente: Ministerio de Justicia (2019).

3.3 Portafolio de Productos

En principio, Herba Relief iniciará sus actividades ofreciendo tres tipos de vaporizadores y dos E-liquids con diferentes concentraciones de CBD. Respecto a los vaporizadores, se seleccionaron tres productos de gama baja, media y alta de la marca Vapresso. Sin embargo, el uso de esta marca es únicamente ilustrativo, por lo que estos pueden ser intercambiados por productos de cualquier otra

Figura 4. De izquierda a derecha: Vaporesso Xros 2 Pod, Vaporesso Swag PX80 Pod y Vaporesso Turbo 200 (Vaporesso, 2023b).

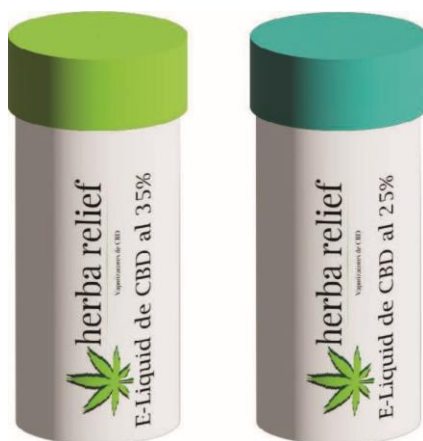


Fuente: Vapresso (2023).

3.3.2 *E-liquids de CBD*

Por otro lado, como ya se ha mencionado anteriormente, los productos principales que ofrecerá Herba Relief corresponden a E-liquids de CBD para vaporización. En este caso, en la Figura 5, se pueden observar dos E-liquids con sabor a menta que ofrecen concentraciones del 25% y 35%, según las necesidades del cliente.

Figura 5. E-liquids de CBD con sabor a menta (con tapa verde) al 25% y (con tapa azul) al 35%.



Fuente: Propia (2023).

3.3.3 Productos y/o Servicios

3.3.3.1 Vaporizadores

- Vaporesso Xros 2 Pod

Mediante su tecnología SSS de pod magnético resistente a los derrames asegura que el usuario pueda vaporizar sin preocupaciones. Permite obtener experiencias MTL y MTL suelto con mayor precisión mediante la entrada de aire a gota de agua.

Tabla 1. Características del Vaporesso Xros 2 Pod. (JM Distro, 2023c).

Capacidad del Tanque ⁵	Resistencia de la Bobina ⁶	Capacidad de Batería ⁷
2mL	1.2Ω Pod de Malla 0.3Ω Pod de Malla	1000 mAh
Potencia de Salida ⁸	Corriente de Carga ⁹	Pantalla ¹⁰
11W/16W	DC 5V/1A Tipo C	No aplica ¹¹ .

Fuente: Propia (2023)

⁵ Determina el volumen de líquido (E-liquid) que puede contener el vaporizador.

⁶ Determina cuánto puede calentarse la resistencia interna del vaporizador para generar vapor. A mayor calor, mayor vapor.

⁷ Corresponde a la vida de las baterías sin necesidad de cargar el vaporizador.

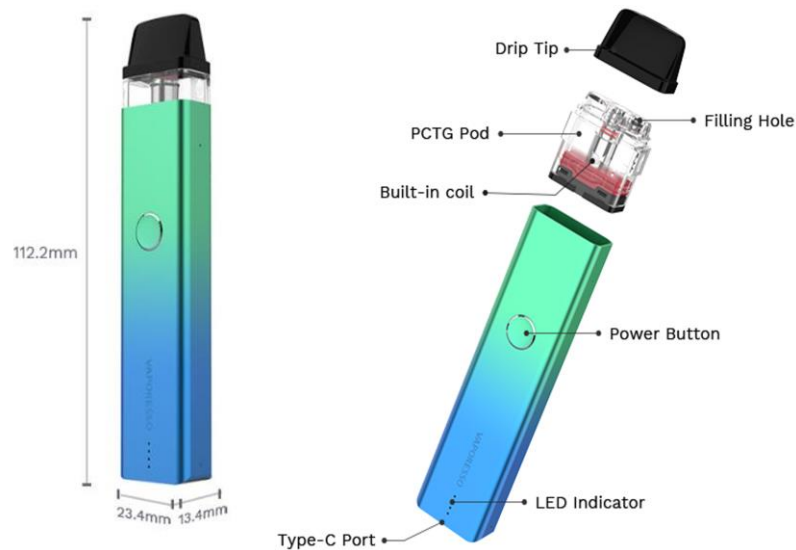
⁸ Está estrechamente relacionado con la resistencia de la bobina. A mayor potencia de salida, se genera mayor

⁹ Determina el consumo de corriente del vaporizador al momento de cargarse. En este caso, suele ser estandarizado, para que pueda cargarse en cualquier enchufe.

¹⁰ No todos los vaporizadores tienen pantalla. Sin embargo, esta adición permite visualizar la potencia actual, la resistencia y el porcentaje de carga remanente.

¹¹ En este caso, en vez de una pantalla, este vaporizador cuenta con un indicador LED.

Figura 6. Dimensiones y Extrusión del Vaporesso Xros 2 Pod. (JM Distro, 2023b)



Fuente: Vaporesso (2023).

El kit incluye (JM Distro, 2023b):

- 1 x Batería del Vaporesso XROS 2
- 1 x Vaporesso XROS SERIES 0.8Ω MESH POD (2 ml)
- 1 x Vaporesso XROS SERIES 1.2Ω MESH POD (2 ml)
- 1 x Cable USB Tipo C
- 1 x Manual del Usuario
- 1 x Tarjeta de Garantía.
- Vaporesso SWAG PX80

Un vaporizador de apariencia clásica esconde una pantalla IML que complementa su apariencia ergonómica y compacta. El Swag PX80 incluye un nuevo POD MOD de máximo 80W que permite obtener sabor consistente mediante la bobina GTX que, adicionalmente permite cambiar las bobinas de forma simple y sin derrames. (JM Distro, 2023a).

Tabla 2. Características del Vapresso Swag PX80. (JM Distro, 2023a)

Capacidad del Tanque	Resistencia de la Bobina	Capacidad de Batería
2 mL TPD	GTX 0.2Ω Bobina de Malla (45-80 W) GTX 0.3Ω Bobina de Malla (32-45 W)	Externa 18650
Potencia de Salida	Corriente de Carga	Pantalla
5-80W	DC 5V/2A Tipo C	0.96" TFT

Fuente: Propia (2023)

Figura 7. Dimensiones y Extrusión del Vapresso Swag PX80. (JM Distro, 2023a)



Fuente: Vapresso (2023).

El Kit Incluye (JM Distro, 2023a):

- 1 x SWAG PX80 MOD
- 1 x SWAG POD (2 ml)
- 1 x GTX 0.2Ω MESH COIL
- 1 x GTX 0.3Ω MESH COIL
- 1 x Cable USB Tipo C
- 1 x Manual del Usuario
- 1 x Tarjeta de Garantía
- 1 x Tarjeta de Recuerdo

- Vapresso Target 200

Se trata de un producto más compacto, con una bobina trenzada resistente al agua, con un tanque de mayor capacidad, lo que permite consumir más sin necesidad de recargar el tanque. Gracias a la tecnología GTi Coil, se puede generar una mejor distribución del calentamiento lo que, a su vez, garantiza un flujo más afable. Este producto también puede ser usado para consumo DTL o MTL. (Vapresso, 2023)

Tabla 3. Características del Vapresso Target 200. (Vapresso, 2023)

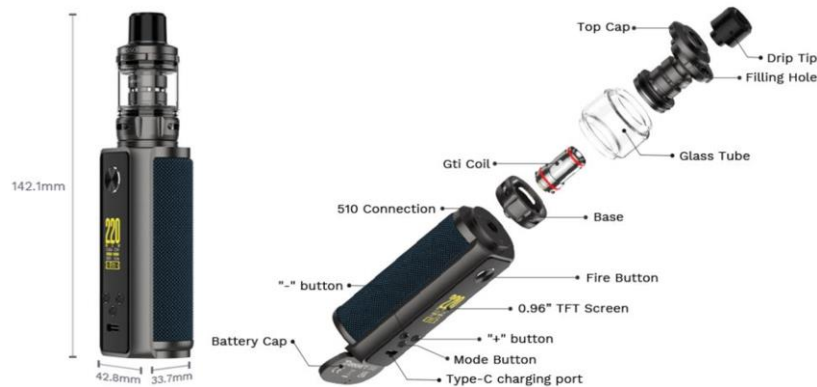
Capacidad del Tanque	Resistencia de la Bobina	Capacidad de Batería
8 mL/2 MI	GTI 0.2Ω Bobina de Malla (60-75 W) GTI 0.4Ω Bobina de Malla (50-60 W)	2 x Baterías 18650
Potencia de Salida	Corriente de Carga	Pantalla
5-220W	DC 5V/2A Tipo C	0.96” TFT

Fuente: Propia (2023)

El kit incluye (JM Distro, 2023b):

- 1 x Vapresso TARGET 200 MOD
- 1 x Vapresso iTank(2ml)
- 1 x GTi 0.2Ω MESH Coil(60-75W)
- 1 x GTi 0.4Ω MESH Coil(50-60W)
- 1 x Tubo de Vidrio Extra
- 3 x O-ring
- 1 x TYPE-C Cable
- 1 x Manual del Usuario
- 1 x Tarjeta de Garantía

Figura 8. Dimensiones y Extrusión del Vapresso Target 200. (Vapresso, 2023)



Fuente: Vapresso (2023).

3.3.4 E-liquids de CBD

Es importante resaltar que se tienen que tener E-liquids para el debido funcionamiento del vaporizador que se considere a consumir. De esta manera se tienen los siguientes E-liquids:

- E-liquid 25% Sabor Menta:

Contenido de CBD: 25 mg

Volumen de E-liquid: 10 mL

Costo de Materia Prima: COP \$45,000

Costo de Mano de Obra: COP \$6,857

Costo de Embalaje: COP \$1,500

Costo Total: COP \$53,557

Impuesto al Valor Agregado: 19%

Impuestos: COP \$ 21,027

Precio de Venta: \$110,667

Margen de Beneficio: 68%

- E-liquid 35% Sabor Menta:

Contenido de CBD: 35 mg

Volumen de E-liquid: 10 mL

Costo de Materia Prima: COP \$63,000

Costo de Mano de Obra: COP \$6,857

Costo de Embalaje: COP \$1,500

Costo Total: COP \$71,357

Impuesto al Valor Agregado: 19%

Impuestos: COP \$28,120

Precio de Venta: \$148,000

Figura 9. E-liquids de CBD con sabor a menta. Con tapa azul, E-liquid 25% y con tapa verde, E-liquid 35%.



Fuente: Propio (2023).

3.3.5 *Productos Provisionales*

Es importante considerar tener productos a base de CBD que puedan ser ofertados a quienes por motivos de salud (entre otros) opten por no consumir el CBD mediante inhalación. En la figura 10, por ejemplo, se encuentra la imagen que podrían tener unas gomitas a base de CBD. Es importante hacer hincapié en que, este producto será fundamental para los productos que se vendan ya que el paciente tendrá una opción distinta si no gusta tener una terapia mediante vapeo.

Figura 10. Osos de gomita de CBD al 15%.



Fuente: Propio (2023).

3.3.6 Objetivo de los Productos

El objetivo principal de los productos ofrecidos por Herba Relief es permitirle a quienes llevan a cabo un tratamiento con CBD, sea para el tratamiento del dolor o no, recibir este fármaco de forma ambulatoria y utilizando como medio un producto muy común en el presente: el vaporizador. De este modo, el consumo de este fármaco se hará de forma discreta, lo que le permitirá al paciente blindarse de los juicios de valor que existen en torno a quienes consumen los diferentes derivados del Cannabis. Es por esto que Herba Relief le da a sus clientes la posibilidad de comprar vaporizadores junto con sus E-liquids, lo que les permitirá acceder a la experiencia completa ingresando solo a una tienda virtual.

3.4 Alianzas Estratégicas

En este caso, es importante resaltar que los vaporizadores de Vapresso únicamente se muestran en el portafolio de productos para ilustrar la distribución de los productos que la compañía desea ofrecer (gama baja, media y alta). Sin embargo, como el uso de esta marca es únicamente ilustrativo, el presente proyecto no establecerá la creación de un acuerdo con un proveedor específico de vaporizadores.

Aunque en este caso, Herba Relief no es dueño de la propiedad intelectual que existe en torno al CBD ni los vaporizadores, se espera que la creación de acuerdos con los diferentes actores del sistema de salud colombiano represente una ventaja competitiva para la empresa. Adicionalmente, la empresa procura ofrecer productos de alta calidad a precios asequibles, lo que le permitirá tener una buena acogida en el mercado.

3.5 Fuentes de ingresos

En la siguiente tabla se desglosan los porcentajes de ingresos por producto para los primeros cinco años de ejercicio de la compañía.

Tabla 4. Porcentaje de ingresos por producto durante los primeros cinco años de ejercicio (Propio).

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CBD 25%	20.01%	19.31%	18.62%	17.92%	17.92%
CBD 35%	35.04%	33.82%	32.60%	31.38%	31.38%
Vaporesso XROS 2 Pod	8.53%	8.89%	9.25%	9.62%	9.62%
Vaporesso SWAG PX80	16.32%	17.01%	17.71%	18.40%	18.40%
Vaporesso Target 200	20.11%	20.96%	21.82%	22.68%	22.68%
Osos de gomita de CBD al 15%	23.15%	25.68%	26.86%	28.52%	28.12%

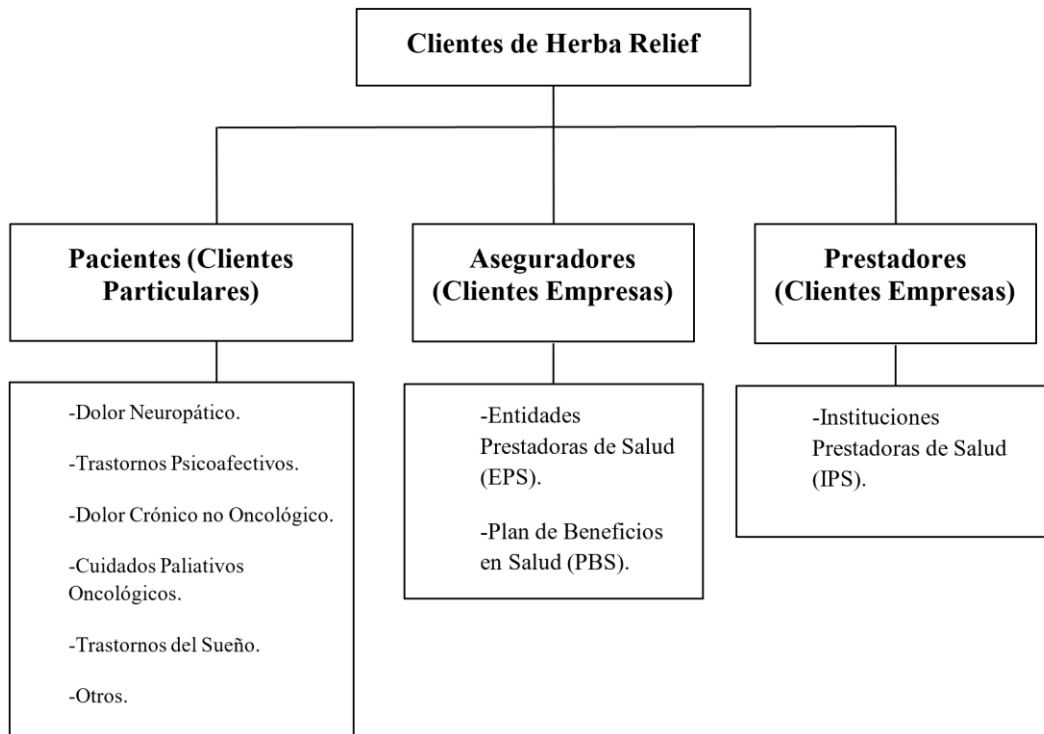
Fuente: Propia (2023)

3.6 Portafolio de Clientes

La figura 11 expone el portafolio de clientes de Herba Relief. Los clientes de la compañía pueden distribuirse en varios grupos que constituyen los segmentos con los que la compañía puede hacer negocios. Por un lado, los pacientes y por otro, los prestadores. A su vez, los pacientes se dividen, según su padecimiento, entre: dolor neuropático, trastornos psicoafectivos, dolor crónico no oncológico, cuidados paliativos oncológicos, trastornos del sueño y otros.

Por otro lado, los prestadores se distribuyen en: médicos particulares, aseguradores (Entidades Prestadoras de Salud - EPS - o Plan de Beneficios en Salud - PBS) y prestadores (Instituciones Prestadoras de Salud - IPS). Esto último, teniendo en cuenta que, en el sistema de salud colombiano, estos actores interactúan para proveer servicios de salud al ciudadano tres actores: el estado, los aseguradores y los prestadores.

Figura 11. Portafolio de clientes de Herba Relief.



Fuente: Propia (2023)

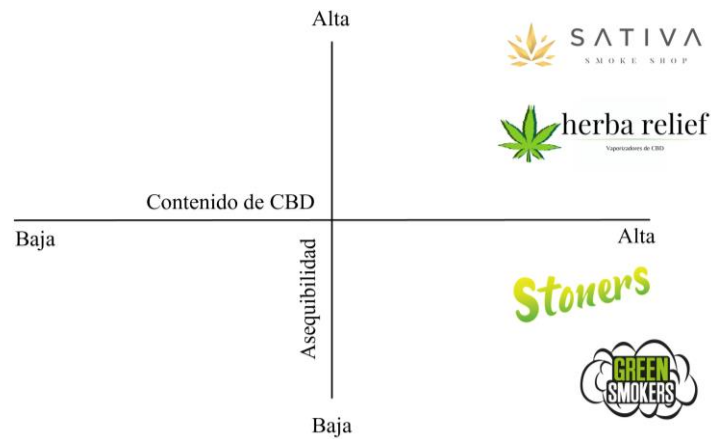
3.7 Posicionamiento en el Mercado

Se espera que Herba Relief se posicione en el mercado como una marca que ofrece productos de calidad, pero sin poner en tela de juicio la accesibilidad de sus productos. Se debe tener en cuenta que Herba Relief se fundamenta en la fabricación de vapeadores. Por lo que, se debe identificar quienes realmente entrarían como competidores y quienes juegan un papel secundario, como lo son, clínicas y/o empresas dedicadas al tratamiento utilizando cannabis en pacientes con diferentes patologías.

Es por esto, se tiene como referencia algunos de sus competidores productores y/o comercializadores de vapeadores más cercanos a nivel local, como lo son Stoners Colombia, Green Smokers y Sativa Smoke, es evidente que Herba Relief tiene una oferta más limitada de productos que estas compañías, pues tienen una trayectoria considerable en un mercado en el que Herba Relief es nuevo. Sin embargo, Herba Relief ofrece precios más asequibles que Green Smokers y Stoners

Colombia (pero no que Sativa Smoke Shop) quienes son distribuidores, por lo que su oferta respecto a productos de CBD se limita a uno o dos E-liquids. A continuación, la figura 12 muestra el posicionamiento que Herba Relief pretende tener con respecto a las compañías mencionadas anteriormente en el mercado colombiano.

Figura 12. Posicionamiento de Herba Relief en el mercado del Cannabis para vaporización en Colombia.



Fuente: Propia (2023)

Figura 13. Posicionamiento de Herba Relief en el mercado del Cannabis para vaporización en el mercado internacional.



Fuente: Propia (2023)

Ahora bien, los competidores más destacados para nuestro emprendimiento, centrado en el vapeo de CBD para aliviar el dolor, son las empresas Khiron y Zerenia. Khiron ha consolidado su presencia en la industria del cannabis medicinal en Colombia, fortaleciendo su posición como líder en el sector. De acuerdo con la información proporcionada por El Hospital (2022), Khiron ha contribuido significativamente al desarrollo de la industria de cannabis medicinal en el país, demostrando su compromiso con la investigación y producción de productos derivados del cannabis con fines terapéuticos.(Hospital, s. f.).

Por otro lado, Zerenia, como competidor directo, ha expandido su alcance en el mercado colombiano al abrir una nueva sede en Bogotá, especializándose en tratamientos con cannabis, como se informa en La República (2023). Esta expansión indica un crecimiento continuo y un enfoque específico en proporcionar tratamientos innovadores utilizando cannabis medicinal, lo que representa una competencia directa en el segmento de mercado que abordamos con nuestro vapeador de CBD.(S.A.S, s. f.).

Ambas empresas, Khiron y Zerenia, poseen una base sólida en el mercado colombiano de cannabis medicinal, con enfoques distintos pero complementarios. Khiron ha destacado en el impulso de la industria a nivel nacional, mientras que Zerenia ha consolidado su presencia a través de la oferta de tratamientos especializados. Eventualmente, a largo plazo, también se espera que Herba Relief tenga injerencia en el mercado internacional y pueda competir con compañías como La Vaporería, Coko CBD y Hannapy. Estos tres competidores son distribuidores multimarca de productos a base de CBD, respecto a sus costos y pureza, únicamente La Vaporería ofrece costos por miligramo inferiores a los que Herba Relief pretende ofrecer apenas entre al mercado, por lo que representa un panorama prometedor para la eventual entrada de la compañía en el mercado internacional. Sin embargo, para lograr dicha entrada, es imperativo que Herba Relief logre posicionarse adecuadamente en el mercado nacional antes mencionado, por lo que el posicionamiento que se puede observar en la figura 13 es

únicamente tentativo. Los datos utilizados para obtener la posición que se pretende tener en este mercado se encuentran expuestos en la tabla 5 a continuación.

Tabla 5. Competidores Locales e Internacionales evaluados en términos de su asequibilidad y calidad (concentración de CBD).

Geografía	Competidor	Fábrica	CBD [mg]	Volumen [ml]	Precio de Venta	Concentración [mg/ml]	Precio por mg
Local	Stoners Colombia	Harmony	300	10	COP \$190,000	30	COP \$633
	Green Smokers	Just CBD	250	60	COP \$120,000	4.2	COP \$480
	Sativa Smoke Shop	Mary's Nutrition	500	5	COP \$200,000	100	COP \$400
Herba Relief			250	10	COP \$112,500	25	COP \$450
Internacional	La Vaporería	Marie Jeanne	300	10	COP \$114,483	30	COP \$382
	Coko CBD	Greeneo	100	10	COP \$54,742	10	COP \$547
	Hannapy	The Tree	50	10	COP \$107,234	5	COP \$2,144

Fuente: Propia (2023)

- 4. Elementos organizacionales del emprendimiento

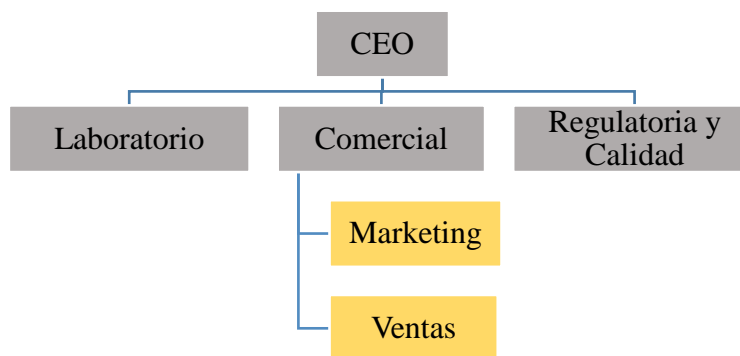
4.1 Propiedad y Junta Directiva (Estructura Organizacional)

Herba Relief se establecerá como una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) constituida por los activos su accionista Mauricio Concha Ortiz¹², quien adicionalmente tomará el rol de gerente general de la compañía, de igual manera, será quien aportará el 80% del capital inicial. Por otro lado, un ente externo será el otro accionista y contribuirá con el 20% restante del capital inicial. Sin embargo, el rol de esta segunda accionista se limitará a la provisión del ensamblaje, por lo que únicamente recibirá el 40% de los beneficios generados por la compañía, con posibilidad de compra de un mayor porcentaje por parte del señor Concha Ortiz.

¹² Autor del presente proyecto.

A pesar de que las S.A.S permiten que las obligaciones de los accionistas se limiten únicamente a sus respectivos aportes de capital (Cámara de Comercio de Bogotá, n.d.), en este caso, puesto que el único accionista de la compañía será también su gerente general, Mauricio Concha Ortiz sí se encargará de que la compañía cumpla con sus obligaciones contractuales.

Figura 14. Estructura Organizacional de la Compañía.



Fuente: Propia (2023)

Respecto a su estructura organizacional, el capital humano de la compañía se distribuirá según la función de sus diferentes departamentos. En este caso, como se prevé que la compañía comience como una microempresa, se estima que contará con los departamentos que se muestran en la figura 14. Por un lado, el departamento de laboratorio, que se encargará de revisar el producto y cumpla con la normativa. Por otro lado, el departamento comercial que se subdivide en marketing y ventas, se encargará la promoción virtual de los productos de la compañía, de la manutención de la página web y de garantizar la calidad del proceso de venta; esto implica que, de ser necesario, este departamento también se encargará de brindar servicio al cliente. El departamento de regulatoria y calidad, será el encargado de la documentación necesaria para que legalmente este todo en orden, como lo es, licencia para comercialización, registros Invima etc. Teniendo lo anterior en cuenta, durante sus primeros años de ejercicio, la estructura de la compañía corresponderá a una estructura funcional, pues sus divisiones

se darán según función. Cabe aclarar que, a medida que la compañía crezca y su portafolio de productos se agrande, la estructura cambiará un poco, para convertirse en una estructura matricial, es decir que no solo se harán divisiones según función, sino también según proyecto, producto o, incluso, geografía. La figura 14 muestra la estructura que Herba Relief adoptará durante sus primeros años.

4.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento

Como se mencionó anteriormente, uno de los jugadores clave en los procesos de la compañía es el técnico de laboratorio, quien se encargará de verificar que el vaporizador quede en perfectas condiciones. Por otro lado, el personal del departamento de marketing y ventas se encargará de la manutención de la página web, la promoción de los productos de la compañía mediante redes sociales y motores de búsqueda; por último, en caso de ser necesario, este personal también se encargará de brindar servicio al cliente. Por último, el CEO se encargará de administrar las finanzas y las operaciones de la compañía; de igual forma, debe supervisar el trabajo de los diferentes departamentos de la compañía y, de ser necesario, hacer cambios con el objetivo de mejorar los resultados de los mismos. Inicialmente, la compañía únicamente tendrá tres empleados: el CEO, el técnico de laboratorio, el personal de regulatoria y calidad y el encargado de marketing y ventas. Sin embargo, a medida que la compañía crezca, se espera que el número de empleados de los departamentos de laboratorio y mercadeo y ventas.

4.3 Descripción de socios y/o alianzas que requieren el emprendimiento

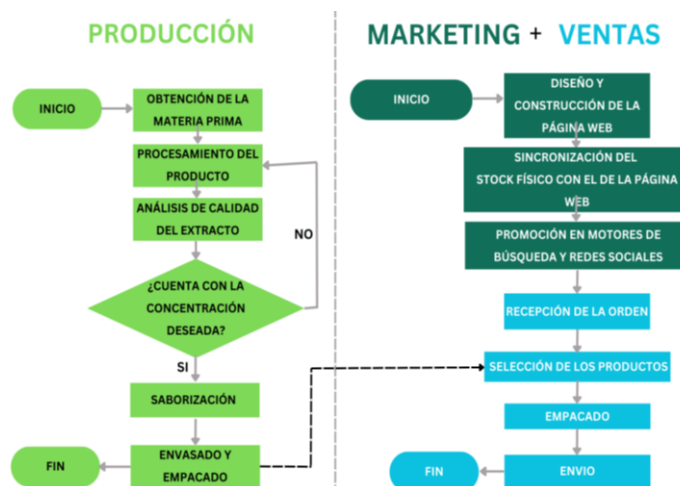
Para que el emprendimiento funcione con facilidad, es necesario establecer alianzas con proveedores de empaques, vaporizadores, instalaciones y equipos de laboratorio. En primer lugar, tal como se mencionó antes, Herba Relief tendrá dos socios que tendrán una participación del 50% sobre los activos de la compañía. Además del señor Mauricio Concha Ortiz, el segundo accionista cumplirá el papel de socio y, realizará aportes en especie, pues será el encargado de proveer la materia prima al

negocio, proveniente de los cultivos de Cannabis que tiene en el departamento del Huila. Por otro lado, la compañía creará una alianza con el proveedor JM-Distro. Este último es uno de los proveedores de Vapresso (entre otras marcas de vaporizadores) para venta a gran escala, por lo que vende los productos a costo, lo que le permitirá a Herba Relief generar suficiente ganancia de la venta de los mismos, manteniendo precios competitivos en relación con otras compañías en el país. De igual forma se construirá una alianza con Quiminet, empresa mediante la cual se realizará el arriendo de instalaciones y equipos. Rapipak será el aliado seleccionado por Herba Relief para la provisión de envases (para el CBD), al igual que cajas y bolsas con la imagen corporativa de la compañía para el empaque y la eventual venta de los productos. Finalmente, el envío de los productos se realizará mediante InterRapidísimo, empresa con la cual no se constituirá una alianza formal, hasta que esta sea necesaria.

4.4 Procesos de negocio

A continuación, la figura 15 expone los procesos que serán llevados a cabo en la compañía desde el punto de recepción del cáñamo hasta la entrega al cliente. En este punto, es importante recordar que Herba Relief comenzará como una tienda virtual.

Figura 15. Procesos de Negocio que serán llevados a cabo por los departamentos de producción y marketing y ventas.

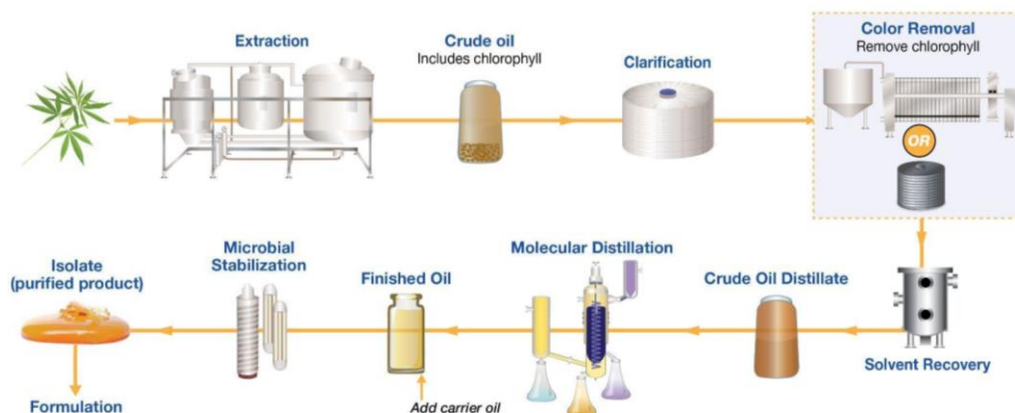


Fuente: Propia (2023)

El proceso inicia en el laboratorio, cuando el cáñamo es obtenido por el socio. Se debe tener en cuenta cuál es el proceso de la extracción de CBD, para tener mayor entendimiento de este. Los pasos que se deben realizar pueden encontrarse en la figura 16, estos corresponderían a:

1. La extracción del aceite crudo a partir de la materia orgánica.
2. La clarificación de este consiste en un proceso de filtrado del extracto para reducir sus impurezas.
3. La remoción del color busca mejorar la apariencia y el sabor del producto, en este punto, se pueden usar solventes orgánicos que permitan obtener la molécula deseada y eliminar los remanentes de las demás. Al final de esta etapa, se obtiene un destilado de aceite crudo.
4. El destilado del aceite crudo para obtener el extracto procesado.

Figura 16. Proceso de Extracción del CBD. Tomado de Pall, 2023.



Fuente: Tomado de Pall, (2023)

Ya conociendo el proceso para la extracción de CBD, entra un proceso el cual el técnico verifica la concentración de CBD, con el objetivo de conocer si el producto obtenido tras la etapa de procesamiento cuenta o no con las concentraciones deseadas. En caso de no hacerlo, será necesario reprocesar el extracto. Por el contrario, si lo hiciera, se podría pasar a la siguiente etapa. En esta etapa,

se mezcla el aceite resultante de la etapa de procesamiento con el aceite en el que este será cargado. Una vez realizado esto, se lleva a cabo el envasado, empaçado del producto final y entrega del mismo.

Por otro lado, en el área de marketing y ventas, el proceso inicia con la creación de la página web. En este caso, se propone utilizar un host especializado en las ventas virtuales, como, por ejemplo, Shopify, pues es importante poder añadir la información relacionada con el inventario, lo que permitirá evitar que un cliente compre un producto que se encuentra agotado. Una vez la página y el inventario se encuentren completos, se continuará con la promoción de los productos ofrecidos mediante redes sociales y motores de búsqueda, esto permitirá atraer clientes. Una vez se reciba una orden de compra por parte de un cliente, se debe realizar la selección de los productos que el cliente desea, junto con el empaçado de los mismos para envío directo al cliente. Este proceso finaliza una vez el paquete es enviado a su destino.

4.5 Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento

La constitución de una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S), es necesario seguir un proceso preestablecido por la cámara de comercio. Este inicia con la redacción de un documento de constitución en el cual se establecen los estatutos de la compañía. Por otro lado, se debe llenar el formulario para el Registro único Empresarial (RUES), pues este permitirá la constitución de la sociedad. De igual manera, es necesario registrar el nombre de la compañía en el Registro Mercantil de la cámara de comercio. A continuación, se debe realizar un registro de la compañía ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y la inscripción de la compañía en el Registro Único Tributario (RUT).

De igual manera, antes de iniciar el proceso de extracción, se debe tramitar la licencia para la extracción de derivados del Cannabis que debe ser obtenida mediante el Ministerio de Salud. Acto

seguido, se debe obtener el registro sanitario para equipos biomédicos por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). En este caso, el registro que se debe obtener es el registro 90011, cuya descripción se encuentra a continuación: Registro sanitario nuevo para preparación farmacéutica con base en plantas medicinales (PFM) en las modalidades de: Fabricar y ‘Vender; Importar y Vender, Importar, Acondicionar y Vender, Fabricar y Exportar, “Aplicable a microempresas, incluyendo los pequeños productores de acuerdo con la tipificación actual en el marco del Decreto 691 de 2018. Exceptuada de pago, en el marco del párrafo 2 del Art. 2 de Ley 2069 de 2020.” (INVIMA, 2023)

- **5. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento**

5.1 Infraestructura Tecnológica y de TIC requerida para el emprendimiento

Como la presencia de la compañía durante sus primeros años de ejercicio será completamente virtual, establecer la infraestructura tecnológica y de TIC que el emprendimiento tendrá que construir para su adecuado funcionamiento es vital. Inicialmente, se debe adquirir un dominio con el nombre de la compañía que tenga buena recordación. Un segundo punto será la construcción de la página web de la compañía. En este punto, se pretende usar Shopify como host, pues se caracteriza por construir páginas web amigables con el usuario y el negocio que permiten la gestión de control de inventarios, ventas y comunicaciones entre el cliente y el negocio. Un tercer componente TIC que la compañía debe tener son las redes sociales que, en este caso, serán el canal de comunicación entre la empresa y sus clientes. Inicialmente, se plantea abrir cuentas en Facebook, Instagram, Tik Tok y Twitter para constantemente evaluar el número de conversiones que genera cada una y, de ser necesario, aumentar el énfasis en un par de ellas. Por último, un cuarto componente que será implementado es la publicidad mediante motores de búsqueda, acompañada, a su vez, por posicionamiento SEO. La primera de estas le permitirá a los usuarios ver la oferta de la compañía siempre que busquen comprar CBD o

vaporizadores, esto se realiza con base en el posicionamiento SEO, pues el último permitirá construir un vínculo entre la página web y términos como CBD, Cannabis Medicinal, Vaporizador Herbal, etc.

5.2 Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento

Un componente que debe estar listo para poder iniciar las actividades económicas de Herba Relief es la página web. En este caso, se asumió que esta será construida utilizando a Shopify como host, por lo que se asume también que la tienda iniciará con un plan básico que tiene un costo de USD \$19 mensuales, pero tiene un descuento de USD \$28 si el usuario realiza el pago anual anticipado (costo con descuento de USD \$200). Este plan incluye beneficios como (Shopify, 2023):

- Tienda Online.
- Adición de productos ilimitados.
- Cuentas para dos personas que tienen permiso de editar la página.
- Atención al cliente 24/7.
- Canales de Ventas.
- Creación de una tienda con Hydrogen.
- Un máximo de 1000 sucursales con inventario.
- Creación manual de pedidos.
- Códigos de descuento.
- Certificado SSL gratis.
- Recuperación de carritos abandonados.
- Tarjetas de Regalo.
- Informes Básicos sobre las operaciones virtuales de la compañía.
- Automatización de marketing.
- Contactos ilimitados.

- Segmentación de clientes.
- Cargo de 2% por transacción.
- Gestión de mercados nacionales e internacionales.
- Dominios y Subcarpetas por mercado.
- Traducción de Idiomas.

5.3 Estrategias de financiación del emprendimiento

A continuación, la tabla 6 muestra las inversiones iniciales que deben realizarse para la puesta en marcha del emprendimiento. En este caso, los costos de Derechos de Matrícula, Formulario RUES y Documento de Constitución son precios preestablecidos por la Cámara de Comercio. Respecto a las contingencias en caso de que haya percances, se reservó el 20% del capital invertido inicialmente (COP \$70,000,000).

Tabla 6. Costos Iniciales.

Inversiones de Constitución de la Empresa				
Descripción	Año de inversión 1	Año de inversión 2	Año de inversión 3	Inversión total
Derechos de Matrícula	COP \$154,000	N/A	N/A	COP \$154,000
Formulario RUES	COP \$6,500	COP \$6,500	COP \$6,500	COP \$19,500
Documento de Constitución	COP \$48,000	N/A	N/A	COP \$48,000
Permiso de comercialización equipos biomédicos de tecnología	COP \$3,296,847	COP \$3,296,847	COP \$3,296,847	COP \$9,890,541
Registro Sanitario de dispositivo medicos	COP \$2,884,504	COP \$2,884,504	COP \$2,884,504	COP \$2,884,504
Totales	COP \$6,389,851	COP \$6,187,851	COP \$6,187,851	COP \$18.765.553
Inversiones para la Puesta en Marcha de las Actividades				
Página Web	COP \$ 1,342,080	COP \$ 1,342,080	COP \$ 1,342,080	COP \$ 4.026.240
Totales	COP \$ 1,342,080	COP \$ 1,342,080	COP \$ 1,342,080	COP \$ 4.026.240

Fuente: Propia (2023)

5.4 Plan financiero del emprendimiento

5.4.1 Proyección ganancias a 12 meses

La proyección que tiene pérdidas y ganancias expuesta a continuación corresponde a los ingresos y egresos que se esperaba tener en el primer año de ejercicio de Herba Relief.

Tabla 7. Distribución de Ventas por producto durante un año.

Producto o Servicio	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero	marzo	abril	mayo	Las ventas totales	Total (\$)
CBD 25	20	20	20	20	20	20	20	35	35	35	40	40	325	\$ 33.896.131,58
CBD 35	20	20	20	20	20	20	30	30	30	40	40	40	330	\$ 46.540.421,05
Vaporeso Xros 2 Pod	5	5	5	5	15	15	15	15	25	25	25	30	185	\$ 25.835.652,17
Vaporeso SWAG PX80	5	5	5	5	10	10	10	10	30	30	35	35	190	\$ 36.190.869,57
Vaporeso Target 200	5	5	5	10	10	10	15	15	15	15	25	20	150	\$ 49.565.217,39
Osos de gomita de CBD al 15%	25	25	25	25	25	50	50	50	50	50	50	50	475	\$ 32.849.864,13

Fuente: Propia (2023)

5.4.2 Proyección de flujo de efectivo

Por otro lado, en la tabla 8 se encuentra el flujo de efectivo que se pretende tener en los primeros tres años del emprendimiento. En este punto, es importante resaltar que casi el 100% de los emprendimientos inician su ejercicio con pérdidas. Sin embargo, su crecimiento económico les permite, eventualmente, cubrir dichas pérdidas y generar ganancias considerables. Se puede demostrar que esta proyección a la que se quiere llevar el emprendimiento es la ideal, lo que nos muestra es un incremento en cuanto a ingresos exponencial, del primer año al segundo aumenta un 27% y del segundo año al tercero un 50%.

Ahora bien, respecto a la tabla 9, es importante mencionar que el ingreso libre es positivo y no negativo por lo que nos indica que se está teniendo una ganancia y no es perjudicial para el

emprendimiento. Cabe aclarar que se debe suplir con la inversión inicial y esta se verá afectada según indicadores económicos que impactarán la rentabilidad de la misma, así mismo políticas regulatorias en los últimos años ha estado cambiando constantemente volviendo este mercado volátil y no muy estable. De igual manera, vemos el porcentaje de rentabilidad positivo, estable en los primeros años y se estima que en los próximos años podría ser mejor.

Tabla 8. Distribución de ventas durante 3 años, por producto.

Producto o Servicio	Precio de venta	Proyección ingresos Año 1	Proyección de ingresos Año 2	Proyección de ingresos Año 3	Proyección total
CBD 25	\$ 104.295,79	\$ 33.896.131,58	\$ 41.718.315,79	\$ 55.276.768,42	\$ 130.891.215,79
CBD 35	\$ 141.031,58	\$ 46.540.421,05	\$ 61.348.736,84	\$ 82.503.473,68	\$ 190.392.631,58
Vaporesso Xros 2 Pod	\$ 139.652,17	\$ 25.835.652,17	\$ 40.499.130,43	\$ 62.843.478,26	\$ 129.178.260,87
Vaporesso SWAG PX80	\$ 190.478,26	\$ 36.190.869,57	\$ 57.143.478,26	\$ 100.001.086,96	\$ 193.335.434,78
Vaporesso Target 200	\$ 330.434,78	\$ 49.565.217,39	\$ 87.565.217,39	\$ 166.869.565,22	\$ 304.000.000,00
Osos de gomita de CBD al 15%	\$ 69.157,61	\$ 32.849.864,13	\$ 61.550.271,74	\$ 61.550.271,74	\$ 155.950.407,61

Fuente: Propia (2023)

Tabla 9. Flujo de efectivo por año.

resumen	1 año	2 años	3 años	total
Ingreso bruto	\$ 232,556,666.67	\$ 361,034,611.11	\$ 545,393,866.67	\$ 1,138,985,144.44
Los costos variables	\$ 163,420,000.00	\$ 251,236,000.00	\$ 373,653,000.00	\$ 788,309,000.00
impuestos directos	\$ 23,255,666.67	\$ 36,103,461.11	\$ 54,539,386.67	\$ 113,898,514.44
Margen de contribución	\$ 45,881,000.00	\$ 73,695,150.00	\$ 117,201,480.00	\$ 236,777,630.00
Los gastos fijos	\$ 12,000,000.00	\$ 12,000,000.00	\$ 12,000,000.00	\$ 36,000,000.00
Utilidad Neta / Pérdida	\$ 33,031,000.00	\$ 60,845,150.00	\$ 104,351,480.00	\$ 198,227,630.00
La inversión bruta	\$ 5,000,000.00	\$ 5,000,000.00	\$ 5,000,000.00	\$ 15,000,000.00
ingreso libre	\$ 28,881,000.00	\$ 56,695,150.00	\$ 100,201,480.00	\$ 178,045,699.00
EBITDA	\$ 52,136,666.67	\$ 92,798,611.11	\$ 154,740,866.67	\$ 299,676,144.44
Porcentaje de rentabilidad	12.4%	15.7%	18.4%	15.6%

Fuente: Propia (2023)

5.4.3 Balance general proyectado.

Para realizar un análisis básico del balance general proporcionado, es importante tener en cuenta que este representa la situación financiera de la empresa en un momento específico, en este caso en la tabla 10, al inicio de la empresa. Este balance muestra que todo el activo está en forma de efectivo (Caja y Bancos), lo que indica una alta liquidez, pero una falta de inversión en otros activos productivos como inventario, maquinaria o equipo. El pasivo también muestra un saldo de \$0, lo que sugiere que la empresa no tiene deudas o obligaciones financieras en este momento. El capital inicial para la empresa es de \$150,000,000, que es igual al total de activos. Esto implica que la empresa se está financiando completamente con capital propio en lugar de deuda. En resumen, el balance general muestra una empresa que tiene un alto nivel de liquidez, pero que aún no ha invertido en activos productivos. Además, la ausencia de deudas es una ventaja financiera, pero también puede indicar una oportunidad para aprovechar el apalancamiento financiero de manera responsable en el futuro si es necesario para expandir las operaciones.

Tabla 10. Balance general, inicio proyecto.

Activo	
Caja y Bancos	\$ 150,000,000
Cuentas por Cobrar	\$ 0
Inversiones	\$ 0
Inventario Final	N/A
Total Activo Corriente	\$ 150,000,000
Activos fijos	\$ 0
Depreciación acumulada	\$ 0
Activos fijos netos	\$ 0
Total Activos	\$ 150,000,000
Deudas	\$ 0
Anticipos	\$ 0
Obligaciones Bancarias	\$ 0
Empleados	\$ 0
Proveedores	\$ 0
Provisión Impuestos	\$ 0
Pasivos Corto Plazo	\$ 0
Obligaciones Bancarias	\$ 0
Provisión Impuestos	\$ 0
Pasivos Largo Plazo	\$ 0
Total pasivos	\$ 0
Capital Suscrito y Pagado	\$ 150,000,000
Perdida/Utilidad Acumulada	\$ 0
Total Patrimonio	\$ 150,000,000
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 150,000,000

Fuente: Propia (2023)

5.4.4 Cálculo de equilibrio

Como el punto de equilibrio varía según el precio de venta, el costo unitario y los costos fijos de cada producto, en este caso, se calculó el punto de equilibrio para cada producto. En la siguiente tabla 11 las cifras de la columna “Punto de Equilibrio” establecen el número de unidades de cada producto que deben ser vendidas para suplir los costos y empezar a ganar.

Tabla 11. Punto de Equilibrio de los diferentes productos.

Producto o Servicio	Precio de venta	Costo Unitario	Ganancia Unitaria	Punto de Equilibrio
CBD 25%	COP \$110,090.00	COP \$90,900.00	COP \$ 19,190.00	783.46
CBD 35%	COP \$148,866.67	COP \$105,000.00	COP \$ 43,886.67	585.83
Vaporeso XROS 2 Pod Kit	COP \$142,755.56	COP \$110,000.14	COP \$ 32,755.42	711.60
Vaporeso Swag PX80 Pod Kit	COP \$194,711.11	COP \$130,000.00	COP \$ 64,711.11	522.03
Vaporeso Target 200 Kit	COP \$337,777.78	COP \$200,000.00	COP \$ 137,777.78	300.90
Osos de gomita de CBD al 15%.	COP \$ 70.694,44	COP \$ 50.900,00	COP \$ 19,794.44	620.53

- 6. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

6.1 Estrategia de Marca (Branding)

6.1.1 Condiciones de Registro

Según la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), para registrar una marca, es necesario, primero, asegurarse de que la misma no incumpla con ningún antecedente marcario previamente registrado. En este caso, Herba Relief pretende vender CBD obtenido mediante un proceso industrial; sin embargo, ningún punto en este proceso de producción atenta en contra de patentes,

modelos, diseños industriales o signos registrados. Un segundo paso corresponde a la clasificación de los productos o servicios con base a la escala de clasificación internacional de Niza. Respecto a esto último, el CBD pertenecería a la clase 5 y podría clasificarse bajo el código 050167, correspondiente a aceites medicinales. (World Intellectual Property Organization (WIPO), n.d.) El tercer paso consiste en la aplicación, en este caso, se aplica a un registro de marca; sin embargo, como la compañía se clasificaría como MiPyMe, realizar este trámite de manera virtual tendría un costo de COP \$402.500. Una vez el pago correspondiente sea realizado y los documentos necesarios sean entregados, es necesario realizar el seguimiento del trámite para conocer el estado de este. (Superintendencia de Industria y Comercio, n.d.)

6.1.2 Valores

A continuación, se listan los valores bajo los cuales se pretende fundar la compañía Herba Relief. En este punto, es importante recordar que la compañía nace con el objetivo de permitirle a los pacientes que necesitan utilizar CBD como parte de su tratamiento terapéutico, la posibilidad de hacerlo de forma sutil y discreta, con el objetivo de reducir a un mínimo el riesgo de que sean juzgados por utilizar el Cannabis de manera terapéutica.

- Innovación.
- Inclusión.
- Desarrollo.
- Accesibilidad.
- Calidad.
- Diversidad.

6.1.3 Misión y Visión

Misión:

Nuestra misión es proveer al paciente con herramientas que le permitan mejorar su estilo de vida mediante el uso terapéutico del Cannabis de manera que su consumo pueda darse mediante acciones ordinarias, lo que les permitirá recibir su tratamiento de manera sutil.

Visión:

Normalizar el uso terapéutico del Cannabis en Colombia y mejorar la calidad de vida de un número considerable de pacientes mediante el mismo.

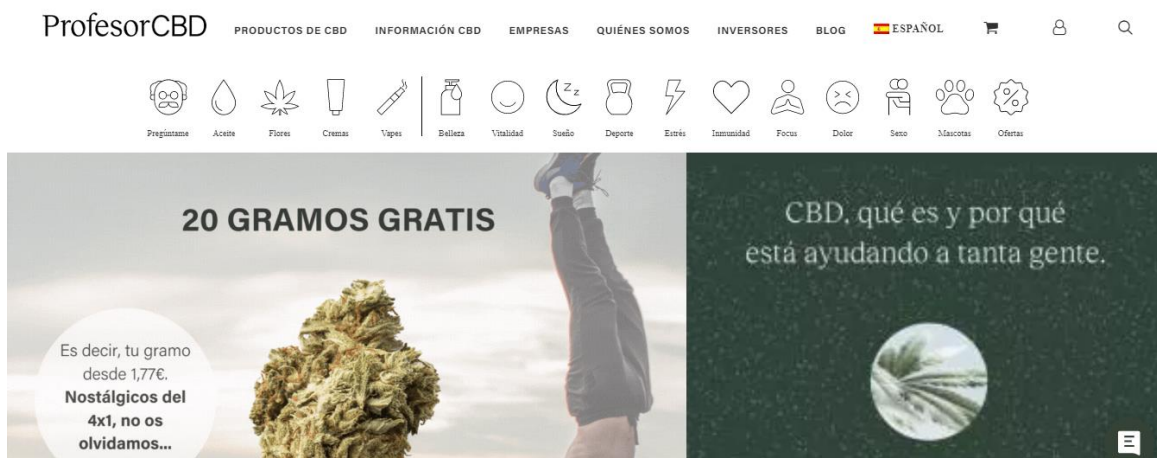
6.1.4 Plan de Crecimiento

En principio, el crecimiento de la compañía estará soportado sobre la promoción del contenido publicado en redes sociales y motores de búsqueda. Una vez la compañía cuente con una base de clientes lo suficientemente grande, se creará una red de embajadores de marca que recibirán algunos beneficios a cambio de compartir su experiencia utilizando los productos de Herba Relief o referir nuevos clientes a la marca. Para ello, cada cliente tendrá un código único que podrá ser implementado por nuevos clientes al momento de realizar compras, lo que le generará beneficios tanto al cliente antiguo como al nuevo.

6.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento

Inicialmente, la compañía funcionará mediante dos canales: las redes sociales y la página web. Se quiere construir una página similar a esta:

Figura 17. Captura de pantalla de ProfesorCBD.



Fuente: ProfesorCBD, (2023)

Se hace referencia a la página mostrada más arriba, pues a pesar de vender productos a base de Cannabis, no deja atrás la ciencia. En el caso de Herba Relief, no podemos asumir que todos los clientes de la compañía sabrán los usos y beneficios del CBD, por lo que puede ser necesario tener un blog (dentro de la página web) que permita contarles a los clientes sobre los beneficios, usos y procesos biológicos en los cuales el Cannabis puede jugar un papel terapéutico.

Por otro lado, para la comunicación por medio de las redes sociales, se pretende presentar el producto de manera innovadora, lo que puede hacerse mediante vídeos o animaciones. En este orden de argumentos, se buscará iniciar la presencia de Herba Relief en redes sociales mediante la creación de perfiles de Tik Tok, Twitter e Instagram. En el caso de Tik Tok e Instagram, se puede implementar la estrategia de presentar los productos mediante videos o animaciones; sin embargo, en el caso de Twitter, es mejor generar piezas gráficas que estén complementadas por un copy corto, pero preciso. El contenido de la compañía publicado tanto en motores de búsqueda como en redes sociales será promocionado.

6.2.1 Línea Gráfica

En este caso, la estrategia de marca inicia con el nombre de la compañía. En este caso, se seleccionó Herba Relief como nombre de la empresa, pues, aunque puede ser relacionado con hierbas, no necesariamente hace apología al Cannabis, por lo que puede mejorar la acogida de los productos cannábicos en el mercado colombiano. Por otro lado, al mezclar la palabra herba (herbal) y Relief (alivio en inglés), se transmite el mensaje de que mediante el uso de soluciones naturales se va a generar alivio a alguna dolencia.

El logotipo que se pretende utilizar se encuentra en la figura 18; aunque el mismo si cuenta con un dibujo de una hoja de Cannabis, esta únicamente se utiliza de manera sutil y no hace apología al uso recreativo de los derivados de esta planta. El último punto respecto al nombre de la marca es que no se limita a una sola dolencia, sino que deja abierta una puerta al establecer que mediante una solución herbal, se busca aliviar una dolencia, esto le permite al usuario utilizar los productos para tratar diferentes males que lo puedan aquejar.

Figura 18. Logotipo de Herba Relief



Fuente: Propio (2023)

Por otro lado, en cuanto a la paleta de color de la compañía, esta se encuentra compuesta por tonos verdes, azules y blanquecinos. Entre estos se encuentran:

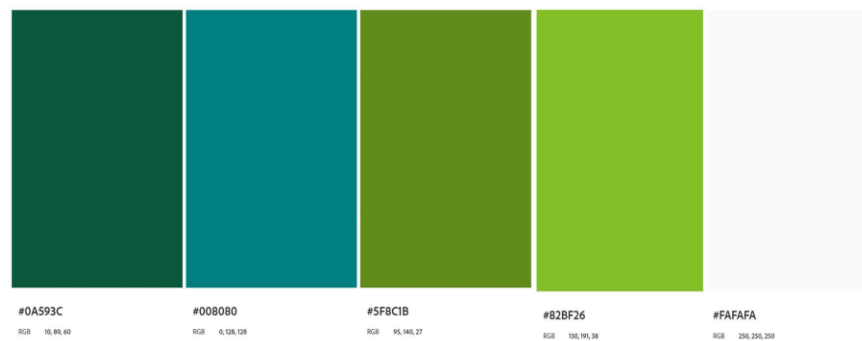
1. Verde Azulado (Teal, en inglés): Este color combina las propiedades relajantes del azul y la capacidad de renovación transmitida por el verde. Se juntan para formar un color

con capacidades revitalizantes y rejuvenecientes, además representa la comunicación abierta y la claridad de pensamiento. (Canva, 2023c)

2. Verde Bosque: Este color tiende a ser asociado con la naturaleza, el medio ambiente y el ecosistema. (Canva, 2023a)
3. Blanco: Este color tiende a ser asociado con la pureza y lo sagrado. (Canva, 2023b)

En este caso, los colores seleccionados buscan transmitir las capacidades relajantes, rejuvenecientes y revitalizantes del Cannabis. Por otro lado, resalta su origen, pues hace apología al hecho de que es una hierba. Por último, el uso del color blanco pretende hacer honor a la naturaleza sagrada de esta planta en el país.

Figura 19. Paleta de color de la compañía. Creada utilizando Adobe Color.



Fuente: Creada utilizando Adobe Color.

6.3 Proceso de ventas y servicios

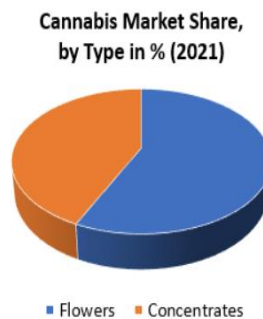
Como se mencionó antes, se pretende que la compañía inicie su proceso de ventas mediante su página web y mediante redes sociales. En este caso, estos dos procesos de ventas se adaptan a los productos vendidos, pues este tipo de productos también suele ser vendido de manera virtual por la competencia de Herba Relief. Adicionalmente, mediante la promoción de los productos y la educación al consumidor respecto a los usos del CBD mediante redes sociales, el cliente vinculará la compañía con este tipo de productos para usos terapéuticos.

6.4 Plan de Mercadeo

6.4.1 Investigación de mercado

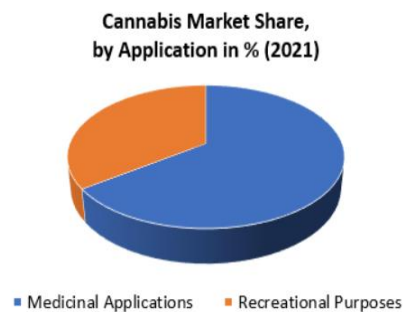
Herba Relief hará parte del segmento de la industria farmacológica que corresponde al Cannabis medicinal. Este segmento ha estado en constante crecimiento a nivel mundial durante las últimas dos décadas, alcanzando un valor de USD \$9.1 miles de millones (es decir COP \$42,469 billones) en el año 2021. De manera similar, la industria del Cannabis medicinal en Colombia ha crecido exponencialmente desde el año 2017, cuando se creó una legislación que facilita la adquisición de licencias para el cultivo, la fabricación de derivados del cannabis y la venta de estos de forma regulada. Se espera que en 7 años (2030), el mercado local del Cannabis alcance un valor de USD \$59.3 equivalentes a COP \$27,535,300,000 miles de millones. A continuación, en las Figuras 20-22 se muestra la distribución que tuvo la cuota de mercado del Cannabis en el año 2021.

Figura 20. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según tipo para el año 2021..



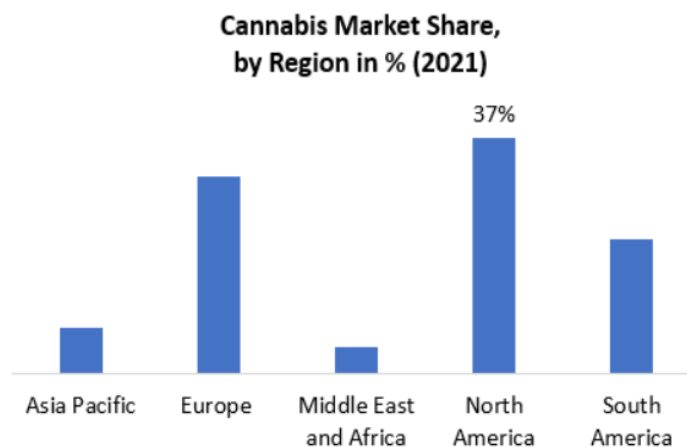
Fuente: Tomado de Stellar Market Research, 2021

Figura 21. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según aplicación para el año 2021.



Fuente: Tomado de Stellar Market Research, 2021

Figura 22. Distribución de la cuota del mercado del Cannabis según geografía para el año 2021.



Fuente: Tomado de Stellar Market Research, 2021

En primer lugar, en la Figura 20, se muestra la distribución del mercado global según tipo; en este caso, en azul se encuentra representado el porcentaje de ventas correspondiente a flores, mientras que en naranja el correspondiente a concentrados. En segundo lugar, en la Figura 21, se muestra la distribución de la cuota del mercado del Cannabis según aplicación; en esta imagen, en azul, se muestra el porcentaje correspondiente a aplicaciones medicinales, mientras que en naranja se muestra el porcentaje que corresponde a usos medicinales. Por último, en la Figura 22, se muestra la distribución de la cuota del mercado del Cannabis según geografía, los productores más grandes, en orden descendente son: Norteamérica, Europa, Sudamérica, Asia-Pacífico y el Medio Oeste. En el caso de Herba Relief, la compañía venderá derivados del Cannabis en forma de concentrados (de CBD) para aplicaciones médicas e iniciará su labor en el mercado Sudamericano. Sin embargo, a futuro se espera poder entrar al mercado internacional.

A continuación, la Tabla 12 expone la situación actual respecto a los factores político, económico, social, tecnológico, ecológico y ambiental en torno a la propuesta de negocio detallada en el presente documento.

Tabla 12. Análisis PESTEL del mercado al que ingresaría Herba Relief.

Factor	Situación Respecto a la Propuesta de Negocio
Político	<ul style="list-style-type: none"> - El gobierno de Gustavo Petro se encuentra en su primer semestre de ejercicio; durante este semestre, se han planteado múltiples reformas que buscan cambiar la manera en que el sistema de salud y el sistema pensional, entre otros, funcionan. La cantidad de reformas que se encuentran en proceso han generado incertidumbre sobre la economía del país y su futuro cercano. - Expedición de licencias para la cosecha, producción, compra, almacenamiento, transporte, comercialización, distribución, importación y exportación del Cannabis.
Económico	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado global: Cerró el 2022 con un avalúo de USD \$22.5 miles de millones, se espera que continúe creciendo a una tasa de 24.3% anual para alcanzar el valor de USD \$82.3 miles de millones. - Mercado Local: Se espera que para 2030, el mercado local del Cannabis alcance un valor de USD \$59.3 miles de millones.
Social	<ul style="list-style-type: none"> - A nivel global, la población está envejeciendo, por lo que las enfermedades características de la tercera edad se están volviendo más prevalentes. (Sciubba, 2022) - La dependencia de las redes sociales, la pandemia del Covid-19 y las tendencias sociales que han llevado a que en este siglo existan familias más pequeñas y menos involucradas en sus comunidades, ha aumentado la prevalencia de las enfermedades mentales. (MacMillan, 2022.) - La prevalencia de enfermedades relacionadas con el dolor y la inflamación crónica también ha aumentado. (Huzar, 2021) - Gracias al aumento en la investigación en torno al uso medicinal del Cannabis, hay una mayor aceptación hacia el mismo.
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> - Se han creado vaporizadores, pipas de agua, etc. inteligentes, capaces de administrar dosis precisas de cannabis, lo que puede facilitar el uso terapéutico de esta planta y reducir el número de complicaciones derivados del mismo.
Ecológico	<ul style="list-style-type: none"> - Cada hectárea de Cannabis es capaz de fijar aproximadamente 325 kg de CO₂. (Nieto, 2021) - La fibra obtenida de esta planta, el Cáñamo puede sustituir materias primas menos sustentables como la lana y el algodón, pues permite la producción de textiles, papel, e incluso sustitutos del plástico. Además, los textiles que se producen a partir del cáñamo tienen una vida útil cuatro veces más larga que los derivados de otras fibras orgánicas y utilizan un 5% del agua que se usa, por ejemplo, en la producción de textiles de algodón. (Nieto, 2021) - El cultivo de esta planta requiere cantidades mínimas de pesticidas y agroquímicos. (Nieto, 2021) - El consumo de CBD mediante vaporizadores produce un 33% de las partículas generadas al fumar marihuana o tabaco. (Universidad de Valencia, n.d)
Legal	<ul style="list-style-type: none"> - 1986: Se permitió el uso de estupefacientes para investigación médica y científica en Colombia. - 1994: Se despenalizó la posesión y el uso personal del Cannabis. - 2006: Se expidieron normas que reglamentaban la exportación y distribución de las sustancias, medicamentos y productos con contenido de cannabinoides. - 2012: Se estableció que la posesión de 20 gramos (o menos) de marihuana (la flor del Cannabis) no sería penalizada. - 2015: Se expidieron las primeras licencias para la producción y el procesamiento de Cannabis en el país. - 2017: Se reglamentaron los procedimientos y el tipo de licencias que permiten la producción de Cannabis. - 2018-2022: Se han expedido leyes que buscan limitar y penalizar el consumo de marihuana, sin perjudicar el consumo, la exportación y el procesamiento del CBD y otros derivados del Cannabis para su uso terapéutico.

Fuente: Propia (2023)

6.4.2 Barreras de Entrada

Aunque existe un número considerable de compañías en la industria del Cannabis medicinal que producen su materia prima en Colombia, no muchas de ellas se quedan en el mercado nacional. Esto lleva a que el número actual de compañías que produce y vende sus productos en el país sea limitada. Sin embargo, esto no implica que no haya competidores que importen los concentrados.

En adición a lo anterior, como Colombia pretende aumentar su cuota en el mercado internacional del Cannabis medicinal, se espera que el gobierno colombiano reduzca cada vez más las barreras que

impiden el ingreso de emprendedores en esta industria y genere cada vez más incentivos para quienes deseen hacerlo.

Teniendo lo anterior en cuenta, la principal barrera que existe en la actualidad está dada por la sociedad, pues hay juicios de valor que rodean el cultivo de Cannabis, independientemente de su uso, debido a esto, es difícil conseguir reconocimiento local de la marca. Sin embargo, otras barreras que existen son los costos de producción, aunque estos dependen principalmente del método de extracción implementado y, en consecuencia, la necesidad de obtener tecnologías altamente especializadas.

En la tabla a continuación, se muestra el análisis de las diferentes fuerzas de Porter que rigen el mercado del Cannabis medicinal:

Tabla 13. Análisis de las fuerzas de Porter del mercado del Cannabis medicinal, en el cual entraría Herba Relief.

Fuerza	Situación Respecto a la Propuesta de Negocio
Poder de negociación de los clientes (Alto)	Debido a la posibilidad de que aparezca un amplio número de emprendimientos que se dediquen a lo mismo que Herba Relief, es necesario que la compañía se esfuerce para fidelizar a sus clientes, pues los últimos tendrán la posibilidad de elegir entre los competidores de la compañía.
Poder de negociación de los proveedores (Medio)	Como se espera que aumente el número de emprendedores cuyo trabajo se centra en la explotación, cosecha y procesamiento de la planta del Cannabis, se puede asumir que el número de emprendimientos que lo cosechen también lo hará. Esto implica que, para el procesador de los subproductos de la planta para usos industriales habrá una oferta amplia de proveedores, por lo que será relativamente fácil para el usuario cambiar de un proveedor a otro, de ser necesario.
Amenaza de entrada de nuevos competidores (Alta)	Es de esperar que debido al incentivo por parte del gobierno colombiano en torno a la producción de Cannabis licenciado el número de emprendimientos en torno a la explotación, cosecha y procesamiento del Cannabis.
Amenaza de nuevos productos (Media)	Teniendo en cuenta que, en este caso, se pretende utilizar el CBD vaporizado como calmante tanto para el tratamiento de enfermedades mentales como para el tratamiento del dolor y la inflamación generada por varias enfermedades, los productos que podrían reemplazar a este último no son sólo los derivados del Cannabis, sino también los fármacos para el tratamiento de estas afecciones.
Rivalidad entre competidores (Alta)	El mercado del CBD medicinal y los vaporizadores es liderado por grandes empresas farmacéuticas que se encuentran bien posicionadas, además, tienen mayor capacidad productiva y poder sobre el mercado.

6.4.3 Amenazas y oportunidades

Para determinar las amenazas y oportunidades que podrían rodear al presente proyecto de negocio, se realizó un análisis DOFA. Este se encuentra expuesto en la tabla 14 a continuación:

Tabla 14. Análisis DOFA del mercado al que ingresaría la propuesta de negocio.

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none">- Estigmatización en torno a la producción y el consumo de Cannabis.- Publicidad e investigaciones limitadas en torno a esta planta en el país.- Muchos profesionales del sector de la salud están aversos a recetar productos derivados del Cannabis.	<ul style="list-style-type: none">- El clima colombiano es óptimo para el cultivo de Cannabis.- Estos cultivos no requieren muchos pesticidas.- Colombia comunica Sudamérica con Norteamérica y tiene puertos sobre el Océano Atlántico y el Océano Pacífico lo que facilita la exportación de productos.- Riqueza hídrica de Colombia.- Ventajas respecto a otros países debido al clima del país.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- Fortalecimiento de la industria del Cannabis en el país.- Posibilidad de utilizar los estudios respecto al Cannabis como publicidad.- Sistema de salud con mayor cobertura del mundo.- Alianzas con IPS y EPS	<ul style="list-style-type: none">- La industria actualmente es dominada por empresas norteamericanas.- Presencia de grandes farmacéuticas en el mercado.- Posibilidad de que la adhesión a estos productos se vea afectada por la imagen negativa que tiene el consumo del Cannabis en Colombia.- Aunque no se ha demostrado que el uso de vaporizadores herbales tenga efectos negativos sobre la salud humana, estos equipos pueden ser confundidos con los vaporizadores de Nicotina que han sido declarados nocivos por la OMS, lo que podría afectar las ventas de estos.

6.4.4 Competidores clave

En este caso, se determinaron los principales competidores directos e indirectos que tendría Herba Relief. A su vez, entre los competidores directos, se identificaron competidores internacionales y nacionales. Estos se encuentran listados en la Tabla 15 a continuación.

Tabla 15. Competidores directos e indirectos de Herba Relief.

Dimensión	Directo: Nacional	Directo: Internacional	Indirecto (Nacional e Internacional)
Competidor	Stoners Colombia	La Vaporería	Farmacéuticas: Bayer, MK, Tecnoquímicas, etc.
	Green Smokers	Coko CBD	Profesionales de la salud expertos en dolor crónico, tratamientos paliativos, etc.
	Sativa Smoke Shop	Hannapy	Instituciones de salud.
	Khiron - Zerenia	Aurora Cannabis	Empresas privadas

Fuente: Propia (2023)

Adicionalmente, en las tablas 16 y 17 expuestas a continuación, se detallan los planes de recopilación de datos que fueron diseñados para obtener información de los competidores nacionales e internacionales (respectivamente).

Tabla 16. Plan de recopilación de datos de los competidores nacionales.

Variable	Estrategia
Precio	Ir a cada tienda y cotizar los productos que más se asemejen a los que se espera sean ofrecidos por Herba Relief
Beneficios y características	Acudir a la página web de cada compañía o, en caso de ser necesario, a foros de opinión para conocer el diferenciador que ofrece cada competidor y el impacto que tiene sobre sus clientes.
Tamaño / Utilidad	Evaluar su crecimiento mediante el análisis de los libros de contabilidad publicados por cada competidor.
Estrategia de mercado	Observar la presencia de cada competidor tanto a nivel físico como virtual y evaluar de qué manera abordan al cliente mediante esta.

Fuente: Propia (2023)

Tabla 17. Plan de recopilación de datos de los competidores internacionales.

Variable	Estrategia
Precio	Ingresar a la página web de cada competidor para conocer el precio de los productos que más se asemejen a los que se espera sean ofrecidos por Herba Relief.
Beneficios y características	Acudir a la página web de cada compañía o, en caso de ser necesario, a foros de opinión de cada uno de los países del competidor para conocer el diferenciador que ofrece cada uno de ellos y el impacto que tiene sobre sus clientes.
Tamaño / Utilidad	Evaluar su crecimiento mediante el análisis de los datos de contabilidad publicados por el competidor. Estos pueden variar según las obligaciones fiscales de cada país.
Estrategia de mercado	Observar la presencia de cada competidor a nivel virtual y evaluar de qué manera abordan al cliente mediante esta.

Fuente: Propia (2023)

Por último, en la tabla 18, se muestra un análisis de cada uno de los competidores directos, tanto nacionales como internacionales, con los que Herba Relief competiría.

Tabla 18. Análisis competitivo de los competidores directos.

Factor	Herba Relief	Competidor Nacional			Competidor Internacional			Importancia para el Cliente
		Stoners Colombia	Green Smokers	Sativa Smoke Shop	La Vaporería	Coko CBD	Hannapy	
Productos	F	D	D	D	D	D	D	5
Precio	F	D	D	F	F	D	D	5
Calidad	F	F	F	F	F	F	D	5
Selección	F	F	F	F	F	F	F	2
Servicio	D	F	F	F	F	F	F	4
Fiabilidad	D	F	F	F	F	F	F	3
Estabilidad	D	F	F	F	F	F	F	2
Experticia	F	D	D	D	D	D	D	4
Reputación	D	F	F	F	F	F	F	3
Localización	D	F	F	D	F	D	D	1
Apariencia	F	F	F	F	F	F	F	1
Métodos de venta	F	F	F	F	F	F	F	3
Políticas de crédito	D	D	D	D	D	D	D	2
Publicidad	F	F	F	F	F	F	F	2
Imagen	F	F	F	F	F	F	F	2
Puntaje Total	29	28	28	32	33	27	22	44

Fuente: Propia (2023)

En la tabla expuesta arriba, se le asignó un peso (entre 1 y 5) a cada uno de los factores evaluados, para cada competidor se determinó si, en su caso, ese factor actuaba como una fortaleza (en cuyo caso se escribió una F y se asignó un puntaje de 1) o una debilidad (en cuyo caso se escribió una D y se asignó un puntaje de 0). Por último, para determinar el puntaje total, se multiplicó el puntaje obtenido por cada competidor con el peso asignado al factor. Como se puede observar en la columna titulada ‘Importancia para el Cliente’, el puntaje máximo que podía ser obtenido fue de 44 puntos. Entre todos los competidores analizados, aquel que obtuvo un mayor puntaje fue La Vaporería, un competidor internacional ubicado en Barcelona que obtuvo un puntaje de 33/44. Por otro lado, el competidor nacional con mayor puntaje fue Sativa Smoke Shop, con 32/44 puntos.

En esta evaluación, Herba Relief obtuvo un puntaje final de 29 puntos, sin embargo, es importante aclarar que, en factores como la selección, la reputación, la estabilidad y el servicio (entre otros), se determinó que el emprendimiento tenía una debilidad no porque presente un mal servicio o una mala reputación, sino porque aún no se encuentra posicionado en el mercado, por lo que los clientes potenciales no tienen suficiente información como para formar una opinión de la compañía en torno a estos factores. Teniendo esto último en cuenta, se esperaría que, una vez Herba Relief logre posicionarse en el mercado, la compañía logre superar tanto a sus competidores nacionales como internacionales

6.4.5 Precios

A continuación, en la tabla 19 se observa el análisis realizado para determinar los precios de cada uno de los productos que se espera vender en el emprendimiento.

Tabla 19. Análisis del Precio y Costo de los Productos.

Producto o servicio (nombres)	Costo de materias primas	Costos laborales	Costo de embalaje	Costo total	Margen de beneficio	Precio con el margen de beneficio	Impuest o sobre la venta	Precio final	Unidad de costos directos	Impuestos	Margen de contribución
CBD 25	\$ 900,00	\$ 20.000,00	\$ 70.000,00	\$ 90.900,00	9%	\$ 99.081,00	10,00%	\$ 110.090,00	\$ 90.900,00	\$ 11.009,00	\$ 8.181,00
CBD 35	\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 70.000,00	\$ 105.000,00	28%	\$ 133.980,00	10,00%	\$ 148.866,67	\$ 105.000,00	\$ 14.886,67	\$ 28.980,00
Vaporesso Xros 2 Pod	\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 75.000,00	\$ 110.000,00	17%	\$ 128.480,00	10,00%	\$ 142.755,56	\$ 110.000,00	\$ 14.275,56	\$ 18.480,00
Vaporesso SWAG PX80	\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 95.000,00	\$ 130.000,00	35%	\$ 175.240,00	10,00%	\$ 194.711,11	\$ 130.000,00	\$ 19.471,11	\$ 45.240,00
Vaporesso Target 200	\$ 30.000,00	\$ 20.000,00	\$ 150.000,00	\$ 200.000,00	52%	\$ 304.000,00	10,00%	\$ 337.777,78	\$ 200.000,00	\$ 33.777,78	\$ 104.000,00
Osos de gomita de CBD al	\$ 900,00	\$ 20.000,00	\$ 30.000,00	\$ 50.900,00	25%	\$ 63.625,00	10,00%	\$ 70.694,44	\$ 50.900,00	\$ 7.069,44	\$ 12.725,00

Fuente: Propia (2023)

6.4.6 Canales de distribución

Como se mencionó anteriormente, inicialmente, se pretende que la compañía inicie su distribución mediante el comercio electrónico. Sin embargo, con el paso del tiempo, también se pretende incluir el canal de ventas indirectas. Como se puede observar en la tabla 19, a continuación, las ventas indirectas son las más beneficiosas para la compañía, pues este canal obtuvo un puntaje de 18 puntos sobre 21 posibles. Sin embargo, como este canal impacta tanto el margen obtenido por la compañía y, a su vez, Herba Relief realizará una inversión inicial considerable, se propone iniciar con el canal de comercio electrónico, pues, al ser evaluado, este obtuvo 15 puntos y, además, le permite a la compañía mantener su margen intacto. En la tabla 20, se puede observar el análisis realizado a tres canales de distribución con base en diferentes variables que pueden afectar el desempeño de un emprendimiento. Según su beneficio para el emprendimiento, se asignaron puntajes de uno a tres, uno correspondiendo al canal menos beneficioso y tres al más beneficioso.

Tabla 20. Evaluación de los canales de distribución según su capacidad de beneficiar al emprendimiento.(propia)

	Comercio Electrónico	Ventas Directas (Físicas)	Ventas Indirectas (Físicas)
Facilidad de entrada	Es necesario generar un posicionamiento propio en el cual se puede invertir el capital que, en otros casos, se invertiría en la obtención de una sucursal física. (2 PUNTOS)	Es necesario obtener una sucursal física y, además, generar un posicionamiento para la marca. (1 PUNTO)	Los intermediarios ya se encuentran posicionados, por lo que no es necesario posicionar individualmente a la marca. (3 PUNTOS)
Proximidad geográfica	No es necesario tener proximidad con el cliente, por lo que tiene un rango amplio de aplicación. (3 PUNTOS)	Debe haber la mayor cercanía posible entre la compañía y el cliente. (1 PUNTO)	Los intermediarios son quienes deben tener cercanía con el cliente, sin embargo, la compañía directamente no lo necesita. (2 PUNTOS)
Costos	Bajos: Los únicos costos en los cuales se debe incurrir corresponden a promoción virtual y manutención de la página web y las redes. (3 PUNTOS)	Medios-Altos: Aunque el margen le corresponde en su totalidad a la compañía, los costos de tener una sucursal física son altos. (2 PUNTOS)	Altos: Es necesario incluir intermediarios (1 PUNTO)
Posición de los competidores	Aunque en este caso, los competidores ya se encuentran posicionados también, no es tan difícil obtener un buen posicionamiento que permita ser competitivo en el mercado. (2 PUNTOS)	En este caso, los competidores tienen mayor poder, pues al estar ya posicionados y tener experiencia en el mercado, tienen mucha ventaja. (1 PUNTO)	Aquí, los intermediarios ya se encuentran posicionados y pueden competir en el mercado. (3 PUNTOS)
Experiencia en gestión	En esta ocasión se debe tener un nivel medio de experiencia, pues no se maneja una sucursal física, pero sí una virtual. (2 PUNTOS)	Se debe tener experiencia suficiente como para manejar una sucursal física. (1 PUNTO)	En este caso, la gestión le corresponde a terceros (los intermediarios). (3 PUNTOS)
Capacidades del personal	Es necesario que el personal cuente con experiencia en mercadeo, diseño o ventas. (1 PUNTO)	En este caso solo se necesita personal con experiencia en ventas. (2 PUNTOS)	En este caso solo se necesita personal con experiencia en ventas, pero los intermediarios se encargarán de ello. (3 PUNTOS)
Necesidades de mercado	En este punto, el mercado requiere productos de alta calidad y una buena experiencia de ventas / servicio al cliente. (2 PUNTOS)	En este punto, el mercado requiere productos de alta calidad, instalaciones cómodas que generen un buen impacto sobre el consumidor y una buena experiencia de ventas / servicio al cliente. (1 PUNTO)	En este punto, el mercado requiere SOLO productos de alta calidad, pues el intermediario se encarga del resto. (3 PUNTOS)
Total	15 PUNTOS	9 PUNTOS	18 UNTOS

6.5 Red de Contactos

Es importante que durante sus primeros meses (o incluso años) de ejercicio, la compañía se posicione entre los pacientes que potencialmente utilizarían los vaporizadores. Los contactos que pueden promover este posicionamiento inicial son aquellos usuarios que estén dispuestos a compartir

su experiencia con los productos y la marca a cambio de beneficios, estos usuarios recibirán el título de embajadores de marca.

Una vez se haya adquirido una buena reputación entre los pacientes, la compañía podrá abordar a los aseguradores y las compañías encargadas de prestar los servicios de salud en el país, pues un factor clave para garantizar que las últimas decidan crear una alianza con la empresa es tener una trayectoria que demuestre la capacidad de la empresa para suplir a la demanda que se generará sin comprometer la calidad de sus productos, lo que se demostrará mediante los embajadores.

De este modo, Herba Relief llegará a los pacientes de forma orgánica y mediante la intermediación de los prestadores de servicios de salud. La estrategia para presentar al emprendimiento frente a los prestadores de servicios de salud y los pacientes no es igual. Por un lado, con los pacientes, la narrativa se debe centrar en los beneficios que el producto puede tener sobre su estado de salud y la calidad de los productos ofrecidos por la marca. Por otro lado, la narrativa con los prestadores de salud se debe concentrar en la marca como negocio y sus diferentes indicadores, pues este contacto actuará como intermediario de la empresa, por lo que debe ser evidente cómo será beneficiado por dicha alianza.

- 7. Conclusión

Herba Relief es un emprendimiento que nace con el objetivo de fabricar dispositivos biomédicos que permitan llevar a cabo un consumo de CBD terapéutico que sea asequible sin comprometer el factor de calidad. A diferencia de muchas empresas que se dedican a lo mismo, Herba Relief producirá y venderá sus propios concentrados de CBD. Adicionalmente, para ofrecerle al cliente la posibilidad de adquirir todos los productos que requiere para iniciar su tratamiento, también se venderán vaporizadores.

La propuesta de negocio consiste en fundar un emprendimiento con la ayuda de dos socios; uno de ellos se encargará del adecuado funcionamiento de la compañía (además de aportar el 50% del capital), mientras que el otro proveerá sus aportes como materia prima para iniciar la separación de sus componentes.

En un principio, la empresa únicamente contará con presencia virtual, por lo que las únicas instalaciones necesarias para su puesta en marcha corresponden a un laboratorio químico. Como habrá poca presencia física de la compañía en el mercado, es importante que la presencia virtual de la misma llene el espacio dejado por su falta de presencia física. En este orden de argumentos, es importante que la infraestructura TIC de la compañía sea lo suficientemente sólida para soportar el peso de la compañía.

Con base en el análisis financiero y de relacionamiento, es claro que, una vez la compañía haya crecido un poco y esté en capacidad de cubrir las deudas adquiridas gracias a su posicionamiento, será un proyecto de negocio rentable y altamente competitivo en la industria del Cannabis. Sin embargo, respecto a esto, es importante recordar que, en la actualidad, el gobierno colombiano promueve la adquisición de licencias para el procesamiento y la siembra de derivados del Cannabis, por lo que es probable que el número de competidores aumente considerablemente con el paso del tiempo.

- Referencias bibliográficas

Becerra Elejalde, L. L. (2023). El 2023, un año económicamente complicado para Colombia.

Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/revista-portafolio/economia-colombiana-por-que-2023-sera-economicamente-complicado-para-colombia-577008>

Bogotá, C. de C. de. (n.d.). ¿Qué son las sociedades por acciones simplificadas? - Cámara de

Comercio de Bogotá. [Www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co). Retrieved April 4, 2023, from

<https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes-CCB/Registros-Publicos/Que-son-las-sociedades-por-acciones-simplificadas>

Cancer Organization. (n.d.). ¿Qué sabemos acerca de los cigarrillos electrónicos? [Www.cancer.org](http://www.cancer.org).

Retrieved April 17, 2023, from <https://www.cancer.org/es/saludable/mantengase-alejado-del-tabaco/vapeo-y-cigarrillos-electronicos/que-sabemos-acerca-de-los-cigarrillos-electronicos.html#:~:text=Los%20cigarrillos%20electr%C3%B3nicos%20calientan%20un>

Canva. (2023a). Color Meanings Forest Green. Canva. <https://www.canva.com/colors/color-meanings/forest-green/>

Canva. (2023b). Color Meanings Teal. Canva. <https://www.canva.com/colors/color-meanings/teal/>

Canva. (2023c). Color Meanings Whitesmoke. Canva. <https://www.canva.com/colors/color-meanings/whitesmoke/>

Castaño Pérez, G., Velásquez, E., & Olaya Pelaéz, A. (2017). Aportes al debate de legalización del

uso medicinal de la marihuana en Colombia. *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, 35(1), 16–26. <https://doi.org/10.17533/udea.rfnsp.v35n1a03>

Colombia Productiva. (n.d.-a). Colombia Productiva -Formulación de planes de negocio Industria del cannabis medicinal Avance del plan de negocios. <https://www.colombiaproductiva.com/ptp->

capacita/publicaciones/sectoriales/publicaciones-farmaceuticos/hoja-de-ruta-cannabis-
medicinal-2019-2032/capacidades-y-tendencias-de-sector-de-cannabis-med

Colombia Productiva. (n.d.-b). Colombia Productiva -Planes de negocio.

<https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones/sectoriales/publicaciones-farmaceuticos/hoja-de-ruta-cannabis-medicinal-2019-2032/estudio-de-prospectiva-y-benchmarking>

eBay. (2023). Extractor de circuito cerrado con chaqueta 450G 3*18" con tanque de colección para extracción-. EBay.

[https://www.ebay.com/itm/334229764613?chn=ps&norover=1&mkevt=1&mkrid=21553-](https://www.ebay.com/itm/334229764613?chn=ps&norover=1&mkevt=1&mkrid=21553-241449-2056-)

[0&mkcid=2&itemid=334229764613&targetid=293946777986&device=c&mktype=pla&googleloc=1003659&poi=&campaignid=19731822223&mkgroupid=145954005043&rlsarget=pl](https://www.ebay.com/itm/334229764613?targetid=293946777986&device=c&mktype=pla&googleloc=1003659&poi=&campaignid=19731822223&mkgroupid=145954005043&rlsarget=pl)

[a-293946777986&abcId=&merchantid=6296724&gclid=CjwKCAjw3POhBhBQEiwAqTCuBofKyge_wznJ7XiULGcCjphpQzuzE3DNNM4RBPR1ySKtsP5bWdBthoCbY0QA_vD_BwE](https://www.ebay.com/itm/334229764613?targetid=293946777986&device=c&mktype=pla&googleloc=1003659&poi=&campaignid=19731822223&mkgroupid=145954005043&rlsarget=pl)

Echeverri Vélez, F., & Vélez Robledo, E. (2021). Desarrollo Económico Colombiano; Análisis y Proyecciones Desde la Industria Emergente del Cannabis. Repositorio EAFIT.

https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/29870/Esteban_VelezRobledo_Felipe_EcheverriVelez_2021.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Federación Médica Colombiana. (2021). El viaje del cannabis medicinal en Colombia ¿cómo empezó esta historia? Federación Médica Colombiana.

<https://www.federacionmedicacolombiana.com/2021/10/20/el-viaje-del-cannabis-medicinal-en-colombia-como-empezo-esta-historia/>

Fedesarrollo. (2019). La industria del cannabis medicinal en Colombia. Fedesarrollo.

https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/2019-09-19_asocolcanna_fedesarrollo_1.pdf

Fundación Canna. (n.d.). ¿Qué son los cannabinoides? Todo sobre..| Fundación CANNA:

Investigación y análisis de Cannabis. Www.fundacion-Canna.es. <https://www.fundacion-canna.es/cannabinoides>

Galindo Ruiz, D, Fajardo Téllez, S y Peña Cano, D. (2022). Agricultura de precisión y sistemas basados en IoT: caso de estudio cannabis medicinal. Universidad de los Andes.

Gutierrez Martinez, J. A. (2020). Análisis del Mercado de Producción y Consumo del Cannabis, y su Destinación como Recurso Tributario Dentro del Marco de la Ley de Financiamiento 2020, en Colombia. Repositorio Universidad Militar Nueva Granada.

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/35992/GutierrezMartinezJaimeAlberto2020.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Huzar, T. (2021, May 19). Chronic pain prevalence increasing in the US, new study shows.

Www.medicalnewstoday.com. <https://www.medicalnewstoday.com/articles/more-and-more-us-adults-have-chronic-pain-new-study-shows>

Instituto Nacional de Cancerología. (2022, February 4). Cifras nacionales sobre cáncer - en 2021 se reportaron 74,8 casos nuevos por cada 100 mil habitantes en Colombia -

CONSULTORSALUD. Instituto Nacional de Cancerología. <https://consultorsalud.com/cifras-nacionales-sobre-cancer-en->

[2021/#:~:text=Cifras%20nacionales%20sobre%20c%C3%A1ncer%20%E2%80%93%20en](https://consultorsalud.com/cifras-nacionales-sobre-cancer-en-2021/#:~:text=Cifras%20nacionales%20sobre%20c%C3%A1ncer%20%E2%80%93%20en)

INVIMA. (2023). Tarifas. INVIMA. <https://www.invima.gov.co/web/guest/tarifas>

JM Distro. (2023a). Vaporesso Swag PX80 Kit. JM Distro. https://jm-distro.com/products/copy-of-vaporesso-swag-px80-pod-kit-1?_pos=3&_sid=2b8ad38d7&_ss=r

JM Distro. (2023b). Vaporesso TARGET 200 Kit. JM Distro. https://jm-distro.com/products/copy-of-vaporesso-target-200-kit-1?_pos=26&_sid=2b8ad38d7&_ss=r

JM Distro. (2023c). Vaporesso Xros 2 Pod Kit. JM Distro. https://jm-distro.com/products/copy-of-vaporesso-xros-2-pod-kit?_pos=23&_sid=2b8ad38d7&_ss=r

Leyton Márquez, C. (2021). Retos de la industria del cannabis medicinal en el 2021: un enfoque financiero. Universidad de los Andes.

MacMillan, A. (2022, November 29). Mental Illness Is on the Rise. Health.

<https://www.health.com/condition/depression/8-million-americans-psychological-distress#:~:text=Mental%20illness%20has%20risen%20in>

Market Research Future. (2022, October 17). Cannabidiol (CBD) Market Size Worth USD 59.3

Billion by 2030 at 18.2% CAGR – Report by Market Research Future (MRFR). Globe

Newswire News Room. [https://www.globenewswire.com/news-](https://www.globenewswire.com/news-release/2022/10/17/2535824/0/en/Cannabidiol-CBD-Market-Size-Worth-USD-59-3-Billion-by-2030-at-18-2-CAGR-Report-by-Market-Research-Future-MRFR.html)

[release/2022/10/17/2535824/0/en/Cannabidiol-CBD-Market-Size-Worth-USD-59-3-Billion-by-2030-at-18-2-CAGR-Report-by-Market-Research-Future-MRFR.html](https://www.globenewswire.com/news-release/2022/10/17/2535824/0/en/Cannabidiol-CBD-Market-Size-Worth-USD-59-3-Billion-by-2030-at-18-2-CAGR-Report-by-Market-Research-Future-MRFR.html)

Markets and Markets. (2023). Cannabis Market. Markets & Markets.

[https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cannabis-market-](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cannabis-market-201768301.html#:~:text=The%20global%20cannabis%20market%20estimated,of%20whirl%20of%20legalization%20globally.)

[201768301.html#:~:text=The%20global%20cannabis%20market%20estimated,of%20whirl%20of%20legalization%20globally.](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cannabis-market-201768301.html#:~:text=The%20global%20cannabis%20market%20estimated,of%20whirl%20of%20legalization%20globally.)

Medline Plus. (n.d.). Trastornos del sueño: MedlinePlus enciclopedia médica. Medlineplus.gov.

<https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/000800.htm>

MinSalud. (2017a). Boletín de salud mental Demencia.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENT/Boletin-demencia-salud-mental.pdf>

Mejía Rojas, N. A., & Arbeláez Vera, J. D. (2023). Industria del cannabis medicinal en Colombia:

Una propuesta de modelo de negocios ante la perspectiva actual.

https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/5156/ADM_1000611709_2023_1?sequence=1&isAllowed=y

MinSalud. (2017b). Epilepsia: mucho más que convulsiones. [Www.minsalud.gov.co](http://www.minsalud.gov.co).

<https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Epilepsia-mucho-mas-que-convulsiones.aspx#:~:text=%E2%80%8BEI%201%2C3%20%25%20de>

Ministerio de Salud de la República de Colombia. (2022). Regulación Cannabis Abecé. Minsalud.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/MET/abece-regulacion-cannabis-msps.pdf>

National Cancer Institute. (2023, February 15). Cuidados paliativos para la persona con cáncer - NCI.

[Www.cancer.gov](http://www.cancer.gov). <https://www.cancer.gov/espanol/cancer/cancer-avanzado/opciones-de-cuidado/hoja-informativa-cuidados-paliativos#:~:text=sobre%20cuidados%20paliativos%3F->

National Institute of Health. (n.d.). ¿Qué son los cigarrillos electrónicos? Los Institutos Nacionales de

Salud. <https://salud.nih.gov/recursos-de-salud/nih-noticias-de-salud/que-son-los-cigarrillos-electronicos>

National Institute of Health. (2020). Los riesgos de vapear. Los Institutos Nacionales de Salud.

<https://salud.nih.gov/recursos-de-salud/nih-noticias-de-salud/los-riesgos-de-vapear>

National Institute on Drug Abuse. (2017, April 24). El Cannabis (marihuana). National Institute on

Drug Abuse. <https://nida.nih.gov/es/areas-de-investigacion/cannabis-marihuana>

Nieto, G. (2021, May 20). El cannabis al rescate del medio ambiente. Forbes México.

<https://www.forbes.com.mx/red-forbes-el-cannabis-al-rescate-del-medio-ambiente/#:~:text=Cada%20hect%C3%A1rea%20de%20c%C3%A1%20absorb>
e

Observatorio Colombiano de Cannabis Medicinal. (2022). You are being redirected...

Www.ces.edu.co. <https://www.ces.edu.co/investigacion-e-innovacion/unidades-de-negocio-basadas-en-conocimiento/observatorio-colombiano-de-cannabis-medicinal/evidencia-cientifica/>

Observatorio Español del Cannabis Medicinal. (n.d.). Cannabidiol (CBD). Mecanismos de acción y efectos terapéuticos. Perspectivas de uso en epilepsias. Observatorio Español Del Cannabis Medicinal. Retrieved February 13, 2023, from <https://www.oedcm.com/articulos/2018/10/9/cannabidiol-cbd-mecanismos-de-accin-y-efectos-teraputicos-perspectivas-de-uso-en-epilepsias>

Osakidetza. (2008). Opioides en el dolor crónico no oncológico. INFAC, 16(10), 51–56.

https://www.euskadi.eus/contenidos/informacion/cevime_infac_2008/es_def/adjuntos/infac_v16_n10.pdf

Pall. (2023). Cannabis Oil Filtration - Food and Beverage | Pall Corporation. [Www.pall.com](http://www.pall.com).

<https://www.pall.com/de/de/food-beverage/cannabis-oil.html>

Posada Villa, J. A., Buitrago Bonilla, J. P., Medina Barreto, Y., & Rodriguez Ospina, M. (2006).

Vista de Trastornos de ansiedad según distribución por edad, género, variaciones por regiones, edad de aparición, uso de servicios, estado civil y funcionamiento/discapacidad según el

Estudio Nacional de Salud Mental-Colombia | NOVA. Revistas.unicolmayor.edu.co.

<https://revistas.unicolmayor.edu.co/index.php/nova/article/view/67/133#:~:text=En%20Colombia%20los%20trastornos%20de>

ProfesorCBD. (2023). ProfesorCBD | Tienda de CBD No1 en España según Forbes | Flores, Aceites, cosmética y mascotas. ProfesorCBD. <https://profesorcbd.com/>

- Quiroga Rodríguez, C. (2022). Barreras de ingreso al mercado medicinal y científico del cannabis en Colombia para emprendedores del mercado gris y pequeños y medianos cultivadores. Universidad de los Andes.
- Ramírez, J. M. (2019). FEDESARROLLO LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA. https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3823/Repor_Diciembre_2019_Ram%C3%ADrez.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Research, S. M. (2022). Stellar Market Research. Stellar Market Research. <https://www.stellarmr.com/report/Cannabis-Market/552>
- Riveros Santoya, D. C., & Portilla Mogollón, E. A. (2021). Regulación actual del cannabis visto desde los beneficios terapéuticos de los cannabinoides. *Revista La Propiedad Inmaterial*, 31, 195–208. <https://doi.org/10.18601/16571959.n31.07>
- SCARE. (2019, June 20). Dolor crónico, capacítase con la S.C.A.R.E. - S.C.A.R.E. Sociedad Colombiana de Anestesiología Y Reanimación. <https://scare.org.co/noticias/749-dolor-cronico-capacitese-con-la-s-c-a-r-e/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20estudios%20sobre>
- Sciubba, J. D. (2022, November 18). The Global Population Is Aging. Is Your Business Prepared? *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2022/11/the-global-population-is-aging-is-your-business-prepared#:~:text=An%20Aging%20Customer%20Base>
- Shopify. (2023). Precios de Shopify: configura y abre tu tienda online hoy | Prueba gratis. Shopify. <https://www.shopify.com/co/precios>
- Stanford Children's Hospital. (n.d.). default - Stanford Medicine Children's Health. <https://www.stanfordchildrens.org/es/topic/default?id=overview-of-mood-disorders-in-teens-90-P04737#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20son%20los%20trastornos%20afectivos>

Superintendencia de Industria y Comercio. (n.d.). Pasos para solicitar el registro de una marca |

Superintendencia de Industria y Comercio. [Www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co).

<https://www.sic.gov.co/tema/propiedad-Industrial/pasos-para-solicitar-el-registro-de-una-marca>

Universidad de Valencia. (n.d.). El vapor de los cigarrillos electrónicos produce tres veces menos partículas que el humo del tabaco. Agencia SINC. Retrieved March 19, 2023, from

<https://www.agenciasinc.es/Noticias/El-vapor-de-los-cigarrillos-electronicos-produce-tres-veces-menos-particulas-que-el-humo-del-tabaco>

Vapresso. (2023). VAPORESSO Target 200 Vape Kits. [Www.vapresso.com](http://www.vapresso.com).

<https://www.vapresso.com/vape-kits/target-200>

Vélez-Torres, I., Hurtado, D., & Bueno, B. (2021). Medicinal Marijuana, Inc.: A Critique on the Market-led Legalization of Cannabis and the Criminalization of Rural Livelihoods in

Colombia. *Critical Criminology*, 29(3), 505–526. <https://doi.org/10.1007/s10612-021-09589-7>

Veldman, M. (2021, September 25). Marihuana en Colombia: Leyes, Uso, Historia y Más. Sensi

Seeds. <https://sensiseeds.com/es/blog/paises/cannabis-en-colombia-leyes-uso-historia/>

Watson, J. C. (2022, March 8). Dolor neuropático. *Manual MSD Versión Para Profesionales;*

Manuales MSD. [https://www.msmanuals.com/es/professional/trastornos-](https://www.msmanuals.com/es/professional/trastornos-neurol%C3%B3gicos/dolor/dolor-neurop%C3%A1tico#:~:text=El%20dolor%20neurop%C3%A1tico%20es%20el)

[neurologicos/dolor/dolor-](https://www.msmanuals.com/es/professional/trastornos-neurol%C3%B3gicos/dolor/dolor-neurop%C3%A1tico#:~:text=El%20dolor%20neurop%C3%A1tico%20es%20el)

[neurop%C3%A1tico#:~:text=El%20dolor%20neurop%C3%A1tico%20es%20el](https://www.msmanuals.com/es/professional/trastornos-neurol%C3%B3gicos/dolor/dolor-neurop%C3%A1tico#:~:text=El%20dolor%20neurop%C3%A1tico%20es%20el)

World Intellectual Property Organization (WIPO). (n.d.). Nice Classification. [Www.wipo.int](http://www.wipo.int).

Retrieved April 17, 2023, from

https://www.wipo.int/classifications/nice/nclpub/en/fr/?basic_numbers=show&class_number=5&explanatory_notes=show&lang=en&menulang=en&mode=flat%C2%ACion=&pagination=no&version=20210101